ECONOMIA INDUSTRIAL

Anita Kon

Nobel

Material com direitos autorais

© 1994 Anita Kon
Direitos desta edição reservados à
AMPUB Comercial Ltda.
(Nobel é um selo editorial da AMPUB Comercial Ltda.)
Rua Pedroso Alvarenga, 1046 – 9º andar – 04531-004 – São Paulo – SP
Fone: (11) 3706-1466 – Fax: (11) 3706-1462
www.editoranobel.com.br
E-mail: ednobel@editoranobel.com.br

Preparação do texto: Wanda Caldeira Brant
Revisão: Joana de Fátima Silveira Gonçalves e Gamaliel Inácio da Silva
Capa: Emilie Chamie e Alexandre Martins Fontes
Foto: Nelson Kon
Composição: Studio Compupress
Impressão: Paym Gráfica e Editora Ltda.
Reimpressão: 2004

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Kon, Anita
Economia Industrial / Anita Kon. – São Paulo : Nobel, 1999.

Bibliografia
ISBN 85-213-0780-2

1. Industrialização 2. Organização industrial (teoria econômica)
I. Título.

94-0130 CDD-338.09

Índice para catálogo sistemático:
1. Economia industrial 338.09

POIBIDA A REPRODUÇÃO

Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida, copiada, transcrita ou mesmo transmitida por meios eletrônicos ou gravações, sem a permissão, por escrito, do editor. Os infratores serão punidos pela Lei nº 9.610/98.

Impresso no Brasil / *Printed in Brazil*

Material com direitos autorais

Sumário

Prefácio 11

Capítulo 1 — A evolução da Teoria da Economia Industrial

1.1 Introdução 13
1.2 Os antecedentes da Teoria da Economia Industrial 14
1.3 O advento da teoria contemporânea 18
1.4 A crítica à abordagem do equilíbrio 20
1.5 Desenvolvimentos recentes 22

Capítulo 2 — O oligopólio na Teoria da Economia Industrial

2.1 Introdução 27
2.2 O desenvolvimento da Teoria do Oligopólio 27
2.3 A formação de preços no oligopólio 33
2.4 A discriminação de preços 37
2.5 Barreiras à entrada de novas firmas no grupo 39
2.6 A Teoria dos Jogos 43

Capítulo 3 — Concentração e centralização do capital

3.1 Introdução 47
3.2 Acumulação,concentração e centralização do capital ... 47
3.3 O sistema de crédito na centralização 49
3.4 As empresas de capital aberto 50
3.5 Cartéis, trustes e fusões 54
3.6 Concentração e competição 56
3.7 A mensuração da concentração 59

Capítulo 4 — Objetivos e organização do crescimento das firmas

4.1 Introdução 67
4.2 O crescimento da firma em diferentes abordagens 68
4.3 O crescimento e a tecnoestrutura 74
4.4 As teorias "comportamentais" 76
4.5 A organização multidivisional 78

Capítulo 5 — Estratégias de crescimento

5.1 Introdução 83
5.2 O processo de destruição criadora 84
5.3 A diferenciação do produto e o esforço de venda 86
5.4 A diversificação da produção 91

Material com direitos autorais

5.5 A integração vertical ou terceirização como estratégia 95

Capítulo 6 — A internacionalização do capital

6.1 Introdução 101
6.2 A análise neoclássica 102
6.3 As idéias marxistas 104
6.4 As empresas multinacionais 108

Capítulo 7 — O desenvolvimento tecnológico

7.1 Introdução 117
7.2 Conceitos e critérios básicos 117
7.3 A escolha da nova tecnologia 120
7.4 Novos processos e a realocação de recursos 123
7.5 Os impactos da automação 127
7.6 As implicações regionais da inovação tecnológica 129

Capítulo 8 — Os recursos humanos na indústria

8.1 Introdução 133
8.2 O problema ocupacional 133
8.3 A migração e absorção da mão-de-obra na indústria . 135
Apêndice — Distribuição dos recursos humanos no Brasil 144

Capítulo 9 — Localização industrial, polarização e regionalização

9.1 Introdução 157
9.2 A macrolocalização da indústria 158
9.3 Microlocalização industrial 166
9.4 A escolha locacional 168
9.5 O processo de polarização industrial 170
9.6 Industrialização e regionalização 172

Capítulo 10 — Políticas públicas

10.1 Introdução 179
10.2 Instrumentos de política industrial 180
10.3 Regulação e desregulação 181
10.4 A empresa pública e a privatização 183
Apêndice — A política pública industrial no Brasil ... 187

Bibliografia 209

Material com direitos autorais

Prefácio

Os estudos mais recentes sobre desenvolvimento econômico enfatizam a dinâmica desse crescimento como relacionada ao processo de industrialização, que acarreta mudanças estruturais em uma economia, através de sua expansão por diversos canais, com efeitos finais sobre todo o sistema econômico. O conhecimento dos mecanismos que conduzem uma economia à industrialização bem como as formas de comportamento das empresas face a esse processo constituem questões de particular interesse de economistas e analistas de outras atividades afins, na atualidade. A área de estudos sobre a Indústria envolve em grande parte a teoria Microeconômica tradicional e a moderna teoria da Economia Industrial, que examina as características e os comportamentos típicos das firmas capitalistas, tendo por referência o estudo em estruturas de mercados oligopolistas.

A elaboração deste livro foi determinada a partir de minha experiência didática com a disciplina de Economia Industrial, quando se revelou a necessidade de possibilitar aos alunos e demais interessados no conhecimento da área enfocada o acesso a um texto nacional que abarcasse os aspectos básicos da moderna teoria neste campo de conhecimento. Como um dos objetivos fundamentais, o trabalho visa a atender à recente reforma curricular sugerida pela ANGE — Associação Nacional de Graduação em Economia, que indicou como disciplina obrigatória dos cursos de graduação em Ciências Econômicas a inclusão do curso de Economia Industrial em substituição à anterior disciplina denominada Organização Industrial. O novo programa sugerido visa a ampliar e atualizar o estudo relacionado às características e ao comportamento típico das firmas capitalistas em mercados oligopolistas, em uma visão pós-marginalista, introduzindo as mais recentes teorias e discussões sobre os aspectos que dizem respeito às decisões dos agentes econômicos envolvidos com a produção industrial. Nesse sentido, por sua abrangência, o livro fornece também subsídios para as análises e discussões levadas a efeito em cursos de pós-graduação.

Material com direitos autorais

Este texto foi desenvolvido de modo a introduzir, no capítulo inicial, uma visão histórica da evolução das teorias que antecedem a atual abordagem do comportamento das firmas capitalistas, bem como explicitar as características metodológicas básicas que diferenciam essa área de análise da área da Microeconomia neoclássica tradicional. Do segundo ao sexto capítulos são desenvolvidos os temas sugeridos para o programa oficial a ser ministrado em cursos de Economia, abrangendo uma visão sobre a teoria do oligopólio, as implicações da concentração e centralização do capital na moderna economia industrial, o crescimento das firmas, e os efeitos da internacionalização do capital sobre a produção industrial.

Os capítulos seguintes introduzidos complementam os estudos relacionados à Indústria, enfocando temas constantemente examinados na atualidade, relacionados ao desenvolvimento tecnológico nas empresas, ao papel dos recursos humanos na Indústria, à localização industrial associada ao fenômeno da polarização e a aspectos de regionalização das atividades. O capítulo final examina as políticas públicas voltadas para o desenvolvimento industrial, agregando um apêndice em que é discutida a política industrial brasileira, em um apanhado histórico, desde os primórdios da industrialização no país neste século, passando pelo exame da conturbada década de 80.

A autora quer externar seus especiais agradecimentos aos professores Nelson Carvalheiro, da FEA/PUC/SP, Luiz Antonio de Oliveira Lima e Carlos Ernesto Ferreira, da EAESP/FGV, que analisaram o material deste livro, fornecendo relevantes sugestões que foram incorporadas ao texto.

A elaboração deste foi possibilitada graças ao apoio à pesquisa, subsidiada pelo Conselho de Ensino e Pesquisa — CEPE da PUC/SP.

Material com direitos autorais

1. A evolução da Teoria da Economia Industrial

1.1 Introdução

A teoria que analisa a Economia Industrial insere-se parcialmente no âmbito da Microeconomia, uma vez que trata da atividade de unidades econômicas individuais de decisão. Assim como a Teoria Econômica geral, a Teoria da Economia Industrial evoluiu com a época, o estado-de-arte (tecnologia) e as ideologias vigentes em cada período, limitada pelas circunstâncias históricas de cada momento. Este capítulo apresenta resumidamente a evolução das principais idéias que embasaram o estudo das empresas e que antecederam o corpo teórico da moderna Economia Industrial.

No âmbito do estudo do setor industrial é essencial considerar-se inicialmente a distinção entre empresa ou firma e indústria. A empresa ou firma consiste em uma unidade primária de ação, dentro da qual organizam-se os recursos com o fim de produção, em busca da maximização dos seus resultados[1]. Nesse sentido, a unidade procura os fatores de produção na forma de capital, trabalho, tecnologia e terra (atuando como unidade de consumo intermediário), empregando-os para a produção dos bens e serviços (unidade de produção), que são vendidos no mercado (unidade de distribuição). Esta conceituação engloba os empreendimentos de atividades manufatureiras secundárias, que operam de modo independente e se apresentam em formas diferenciadas de organização, do tipo de propriedades individuais, sociedades limitadas, sociedades anônimas, *holdings* ou cooperativas. Podem apresentar-se — seja do ponto de vista de aporte de capital, do tamanho físico de suas instalações ou do número de funcionários — como grandes, médias, pequenas ou microempresas, ou ainda como empresas familiares.

Por sua vez, a indústria, como considerada por Marshall[2], constitui um conjunto de firmas que elaboram produtos idênticos ou semelhantes quanto à constituição física ou ainda baseados na

Material com direitos autorais

mesma matéria-prima, de modo que podem ser tratadas analiticamente em conjunto. A indústria de papel, por exemplo, tem a característica uniforme de empregar uma matéria-prima comum, embora suas empresas produzam diferentes produtos. Os conjuntos de firmas são considerados agregadamente como setores e gêneros que incluem não apenas atividades privadas, mas também as estatais que tenham o objetivo de produção e venda no mercado de bens e serviços, a preços normalmente designados por seus custos de produção. Esse autor incluía também na categoria de indústrias, além das atividades secundárias, as dos setores primários e terciários.

Estas distinções entre empresas e indústrias, desenvolvidas pela teoria neoclássica, continuam válidas para as análises pós-marginalistas, com algumas alterações necessárias à adequação à nova visão, como veremos. Assim, cabe distinguir-se nas diferentes abordagens teóricas os enfoques voltados especificamente às empresas dos que observam o comportamento de uma Indústria determinada como um todo.

1.2 Os antecedentes da Teoria da Economia Industrial

O comportamento das indústrias manufatureiras não foi alvo de atenção das análises iniciais da ciência econômica. Os primeiros cientistas econômicos, que deixaram uma incipiente literatura tentando explicar o funcionamento das leis econômicas e do cenário institucional em que deveriam funcionar, foram os autodenominados "fisiocratas", cujo representante principal foi François Quesnay. Suas idéias, desenvolvidas a partir do século XVII, ainda não consideravam como relevantes no contexto econômico as unidades de produção conforme acima conceituadas como empresas industriais, mas sim valorizavam as atividades econômicas ao reduzirem as categorias de cidadãos de uma nação a três classes: a produtiva, a dos proprietários e a estéril. A classe produtiva era composta pelos que cultivavam a terra, única fonte de riquezas, enquanto a dos proprietários compreendia o soberano, os possuidores de terras e os dizimeiros, que subsistiam com a renda da classe produtiva. Por sua vez, a classe estéril era formada por cidadãos ocupados em trabalhos e serviços que não os agrícolas, incluindo as manufaturas. Esta visão, que representava um protesto contra o mercantilismo de Colbert — que considerava de máxima importância o Comércio e a Indústria —, correspondia a um estado-da-arte incipiente nessas atividades manufatureiras e também nas terciárias.

Posteriormente, no final do século XVIII e princípio do século XIX, com a ocorrência da Revolução Industrial na Grã-Bretanha,

Material com direitos autorais

desenvolveu-se paralelamente a ideologia do liberalismo clássico e do capitalismo. Estas idéias liberais eram baseadas nos fundamentos da doutrina do *laissez-faire*, segundo a qual caberia aos governos assumirem exclusivamente as funções que apoiassem e estimulassem as atividades lucrativas, e a interferência governamental era proibida nos demais assuntos econômicos. Este liberalismo proporcionou as bases filosóficas do sistema capitalista industrial e criou na Inglaterra uma atmosfera favorável ao desenvolvimento do sistema fabril.[3]

A nova visão liberal clássica foi rapidamente aceita no pensamento social e econômico, e neste último campo foram desenvolvidos estudos por defensores desta linha de pensamento, representada primordialmente por Adam Smith, Ricardo, Malthus e Say. As transformações profundas ocorridas no âmbito econômico trouxeram consigo uma inusitada divisão do trabalho social, entre o campo e as atividades manufatureiras e terciárias, bem como uma dinamização dos relacionamentos setoriais. As conseqüências logo se fizeram sentir nas concepções teóricas dos analistas econômicos que se sucederam e nas revisões dos conceitos válidos até então.

Adam Smith mostrou uma preocupação com a análise das empresas, no contexto de sua situação perante o mercado, desenvolvendo as idéias do *laissez-faire* e da mão-livre equilibradora, procurando explicar a formação de preços pelas firmas com base em duas teorias de organização de mercado, a saber, a concorrência perfeita e o monopólio. A primeira foi adotada na Teoria Econômica tradicional por mais de 150 anos sem contestação. Nesse sistema, a empresa tem seus preços determinados pelo mercado, através da inter-relação entre oferta e procura, e o preço flutuante determina a produção, os custos e o lucro. Para Smith, o sistema de preços era infalível, pois levaria sempre ao equilíbrio da firma e da economia.

Assim, resumidamente, o mercado de concorrência perfeita ou pura é concebido como organizado por um grande número de empresas, que individualmente são pequenas em relação a todo o mercado e não podem exercer influência perceptível no preço. O produto é homogêneo, ou seja, qualquer empresa vende um produto idêntico ao de qualquer outra e, portanto, os compradores são indiferentes ao comprarem de qualquer vendedor. Observa-se a existência de livre mobilidade dos recursos, no sentido de que cada recurso pode imediatamente entrar e sair do mercado como resposta a impulsos monetários. Por exemplo, o trabalho é móvel tanto geograficamente como entre funções e cargos, pois os requisitos para o trabalho qualificado são poucos, simples e fáceis de aprender; por outro lado, novas empresas podem entrar e sair de uma atividade sem dificuldades. Finalmente, esse tipo de orga-

Material com direitos autorais

nização de mercado pressupõe que tanto os consumidores quanto os produtores ou os proprietários tenham perfeito conhecimento do mercado no que se refere a preços, custos, salários etc.

O outro sistema de organização de mercado examinado pelos clássicos, ou seja, o monopólio, é definido como uma situação em que há apenas um produtor num mercado bem definido, sem a existência de rivais ou concorrentes diretos, e portanto esta condição se opõe à da concorrência perfeita. As bases para a formação de um monopólio podem residir no controle da oferta de matérias-primas, por exemplo, ou na detenção de patentes, ou ainda no custo do estabelecimento de uma fábrica eficiente em relação ao tamanho do mercado. Dessa forma, a empresa monopolista tem certo poder de determinação de preços, que em geral se situam acima dos que seriam determinados em um mercado de livre concorrência. Porém, as políticas de preços do monopolista podem ser contidas seja pela possibilidade de concorrência indireta de outros bens substitutos, seja pela limitação de renda dos consumidores, ou ainda por ameaça de concorrência potencial, isto é, se forem observadas condições que possibilitem a entrada de outro produtor no mercado.

Outro teórico clássico, Jean Baptiste Say, analisando a produção de riquezas, desenvolve o conceito de indústria, salientando os diferentes tipos de indústria e como eles concorrem para a produção.[4] Define três tipos de indústria: a) indústria agrícola, quando esta se limita a colher os produtos da natureza; b) indústria manufatureira, quando ela separa, mistura e modela os produtos da natureza para adaptá-los a nossas necessidades; c) indústria comercial ou comércio, quando coloca à nossa disposição os objetos de que necessitamos e que, não fosse ela, estariam fora de alcance. Observando os procedimentos da indústria, prossegue analisando o capital produtivo e de que maneira os capitais contribuem para a produção, e observa ainda como os capitais e os agentes naturais se associam à Indústria para produzir. Analisa ainda as transformações que sofrem os capitais no curso da produção, e a maneira pela qual os mesmos se formam e se multiplicam. Ainda nesse volume de seu tratado, discute, entre outros aspectos que interferem na produção das empresas, os efeitos dos regulamentos administrativos que têm por objetivo influir sobre a produção.

Essas idéias sobre o comportamento das firmas em relação a mercado continuaram a prevalecer com as idéias neoclássicas ou dos marginalistas, em cujo âmbito a teoria econômica tradicional desenvolveu a teoria da determinação de preços como tópico básico para a compreensão da alocação de recursos. Essas teorias, que se desenvolveram a partir de 1870, com os escritos de Menger, Jevons, Walras, Pareto e Marshall entre outros, acrescentaram

Material com direitos autorais

aos ensinamentos dos clássicos outros elementos quanto ao comportamento da firma em relação às suas decisões de produção.

A contribuição de Marshall para esse campo específico da análise industrial foi considerável para o pensamento da época ao resumir em seus princípios de Economia os conceitos sobre os agentes de produção e discorrer sobre a organização industrial, particularmente enfocando a divisão do trabalho e a influência da maquinaria na empresa, a concentração de indústrias especializadas em certas localidades, a produção em larga escala e a direção das empresas.[5]

Posteriormente, com os neoclássicos, a Teoria dos Preços formulada em termos de uma nova teoria do valor baseada nos conceitos de "utilidade", já desenvolvidos pelos clássicos, passou a compor a essência do pensamento microeconômico, ou seja, da tomada de decisões das empresas. A Teoria da Firma, desenvolvida sob este enfoque, descreve o equilíbrio da empresa como sendo baseado em ajustes marginais, ou seja, em termos das variações em unidades adicionais de produção (Teoria da Produção) e de custos (Teoria dos Custos). Sob condições de concorrência perfeita, as firmas determinarão sua produção no ponto em que seus custos marginais se igualarem ao preço, sendo este preço determinado pelo mercado. No longo prazo o preço é igual ao custo médio de produção, na escala de produção em que os custos médios são mínimos. As firmas na realidade desejariam lucros máximos, porém a competição assegura apenas lucros "normais". No caso de uma firma monopolista, o lucro é maximizado ou a perda minimizada, quando o custo marginal se iguala à receita marginal.

Uma outra corrente de pensamento mais heterodoxa, desenvolvida na época por Marx, e continuada por seus descendentes, os denominados "socialistas científicos", constitui juntamente com a neoclássica — embora oposta à mesma — os primórdios da teoria econômica voltada para a análise da sociedade industrial. Marx sintetizou em suas teorias uma visão dessa sociedade cujas transformações já se manifestavam mais intensamente desde fins do século XVIII. De fato, a Revolução Industrial elevou a produtividade do trabalho a níveis inusitados na época, com a multiplicação das fábricas e ampliação da utilização da máquina, que se fez à custa do bem-estar social. Os primeiros socialistas a se insurgirem contra as condições extremamente precárias, próximas ao nível de subsistência da classe operária, voltavam suas observações sobre a economia industrial criticando o capitalismo e seus custos sociais. Entre estes destacam-se os nomes de Karl Rodbertus, William Thompson, John Gray, Henri de Saint-Simon, Robert Owen e Auguste Fourrier.[6]

Introduzindo uma nova abordagem com respeito às forças produtivas e às relações de produção, Marx — o mais influente de

Material com direitos autorais

todos os socialistas — desenvolve suas teorias sobre a produção, distribuição, circulação e consumo como fases de um processo único, tendo como objeto de estudo a produção de mercadorias.[7] Examina a formação de preços, dentro de sua relação com a produção, salários e lucros.[8] Mas sem dúvida sua contribuição mais relevante para a teoria da produção encontra-se em *O Capital*, quando descreve o processo global da produção capitalista, salientando o desenvolvimento da maquinaria e a grande indústria, a divisão do lucro em juro e ganho empresarial, a formação da mais-valia e a acumulação e reprodução do capital, entre outros aspectos.[9]

As linhas teóricas acima descritas de forma resumida constituem as abordagens iniciais que visavam a explicar as formas pelas quais as forças econômicas operavam no setor industrial. As diferentes versões históricas são influenciadas e alteradas a partir da evolução cultural e tecnológica de cada época, que moldaram o pensamento ideológico em cada momento.

1.3 O advento da teoria contemporânea

Embora, como vimos, o exame do comportamento da indústria na teoria econômica tenha-se desenvolvido desde o século XVII, concomitantemente aos demais estudos econômicos, a contemporânea teoria da Economia Industrial como um campo específico de análise foi reconhecida na literatura apenas no início dos anos 50, nos escritos de Andrews.[10] Anteriormente, a análise da indústria não era enfocada como um ramo distinto da economia, apresentando-se como um tópico da Microeconomia, sob diferentes nomes, como Economia da Indústria, Indústria e Comércio, Economia de Negócios, Organização Industrial, entre outros, que revelavam uma falta de consenso sobre os objetivos e a metodologia específica sobre o assunto.[11]

O estudo moderno da competição e do monopólio começou em torno de 1880, quando alguns de seus conceitos foram mais detalhadamente estabelecidos através dos trabalhos de Clark, Adams, Ely e Bullock, entre outros.[12] Concomitantemente em estudos posteriores ao seu *Princípios de Economia*, na década de 20, Marshall discutiu as idéias centrais do campo de estudos da atual Economia Industrial, enfocando os graus de monopólio, economias e deseconomias de escala, oligopólio, discriminação de preços, a importância da inovação, processos dinâmicos, custos fixos, risco e incerteza.[13]

Como um dos ramos descritivos da economia, a contemporânea Economia Industrial se insere na estrutura geral da Microeconomia, porém apresentando uma tênue relação com a

Material com direitos autorais

teoria microeconômica neoclássica. Embora a Microeconomia tradicional e a Economia Industrial tenham um campo comum de referência, salientam-se inúmeras diferenças entre os objetivos e a metodologia empregada para o desenvolvimento dessas duas linhas de abordagem.

A Microeconomia tradicional preocupa-se particularmente com a determinação de uma posição de equilíbrio na firma e nos mercados econômicos. As firmas surgem operando como agentes das forças do mercado, e a análise do equilíbrio do mercado se explicava satisfatoriamente em condições de concorrência perfeita. Neste sentido, não há lugar para o comportamento arbitrário por parte das firmas individuais. Por sua vez, as análises da Economia Industrial enfatizam particularmente este comportamento individual das firmas e dos mercados, no decorrer de processos de crescimento, concentração, diversificação e fusões, onde não se aplicam as condições de equilíbrio da perfeita competição.

Outra distinção considerável entre a Microeconomia e a Economia Industrial está no fato de que a primeira enfoca as análises através de modelos mais abstratos, rigorosos e simplificados do comportamento da firma, enquanto a última se inclina sobre o conhecimento empírico mais detalhado e sobre as condições institucionais específicas da firma individual. Estas diferenças metodológicas entre as duas abordagens têm explicações históricas. A Microeconomia origina-se da chamada escola inglesa de análise econômica, que se estabeleceu no século XIX e prevaleceu até o início deste século, enfatizando a ciência econômica a partir de sua característica dedutiva. Como ressalta Lee[14]:

"Tem sido caracterizado pela aceitação de certas suposições comportamentais de consumidores e firmas individuais, que eram vistas como de ampla aplicabilidade, a análise econômica tomando a forma da procura das implicações lógicas destes padrões de comportamento quando confrontados com a escassez de recursos. Esta forma de análise prontamente se encaminhou para a teorização generalizada e o uso de instrumentos matemáticos em longas e complexas correntes de raciocínio. Envolveu também necessariamente um alto grau de abstração a partir dos acontecimentos do mundo real, para possibilitar a obtenção deste grau de generalização".

Em contraste, a Economia Industrial foi derivada no início deste século das escolas institucionais e históricas que se originaram na Alemanha e nos Estados Unidos, herdando uma tradição que colocava a ênfase do entendimento sobre o comportamento econômico da indústria, na observação empírica da estrutura institucional, dentro de seu contexto histórico e sob a influência de forças econômicas que ocasionam mudanças na organização institucional existente. Neste sentido, a Economia Industrial

Material com direitos autorais

caracteriza-se como uma disciplina indutiva, colocando-se mais como observação empírica do comportamento das firmas para construir uma teoria geral.

Florence resume este enfoque quando ressalta que uma abordagem realística na análise do comportamento das firmas implica "uma abordagem baseada na observação e registro de fatos reais, porém prosseguindo além da mera descrição e empiricismo no sentido de uma mensuração abrangente e de uma interpretação causal e a busca de alguma lógica subjacente possível"[15]. Essas análises visam a combinar eventos econômicos com a teoria, com o propósito de testar as relações teóricas entre as variáveis econômicas, estimar tanto a forma quanto os parâmetros de tais relacionamentos, a fim de possibilitar a previsão do comportamento futuro das variáveis econômicas dependentes. A partir deste tipo de procedimento é aberta a possibilidade da especificação de novas teorias econômicas.

A partir desse novo enfoque metodológico, as modernas teorias da firma partiram do exame teórico do comportamento das empresas, confrontando-o com a observação da realidade, definindo como críticas relevantes a qualidade "irreal" das teorias anteriores, particularmente no que se refere às premissas da concorrência perfeita e às condições de equilíbrio, baseadas em uma análise marginal, como objetivos preponderantes da firma. A suposição de maximização do lucro como meta única do comportamento empresarial não se mostrava mais suficiente para explicar a formação de conglomerados ou o comportamento de firmas multinacionais, ou ainda o comportamento gerencial voltado para outros objetivos que não o lucro.

1.4 A crítica à abordagem do equilíbrio

Sob o novo enfoque da observação empírica acrescentada às deduções teóricas, os trabalhos de Sraffa, Joan Robinson e Chamberlin[16], a partir de meados da década de vinte deste século, trouxeram uma nova visão sobre a determinação de preços de uma empresa ao criticarem as premissas básicas da concorrência perfeita, e colocando em dúvida a existência de apenas as duas formas de organização de mercado preconizadas desde os clássicos. Estes escritos marcaram o advento da teoria da Economia Industrial como evolução em relação à Microeconomia tradicional.

Sraffa, em 1926, divulgou suas dúvidas quanto à representação da realidade pelas duas estruturas de mercado descritas pelos clássicos (concorrência perfeita e monopólio). Segundo este autor, a força do hábito, o conhecimento pessoal, a qualidade do produto, a proximidade do vendedor, a existência de necessidades particu-

Material com direitos autorais

lares, a possibilidade de obter crédito, o prestígio de uma marca de fábrica e a particularidade do modelo ou desenho do produto são alguns dos fatores que movem o consumidor em sua aquisição, levando-o à preferência de um vendedor em relação a outro. Portanto, se na concorrência perfeita existiria um mercado único e um preço único, na concorrência descrita por Sraffa cada firma pode vender ao seu próprio preço, mesmo que esses preços não sejam independentes uns dos outros. Neste caso, existem muitos mercados particulares e não apenas um mercado global para o produto.

Posteriormente, Joan Robinson procurou definir melhor o mercado, criticando também a concorrência perfeita e salientando que o consumidor tem razões para preferir um vendedor a outro. Define a concorrência imperfeita, quando o mercado não é mais homogêneo e há imperfeições neste mercado quando cada firma está ligada a um grupo de compradores por algo mais do que apenas preço. Algumas condições para o estímulo dessas ligações estão, segundo Robinson, na localização do vendedor, nos custos de transportes, na garantia de qualidade de um nome conhecido (marca), na qualidade dos serviços de venda e na publicidade.

Chamberlin, por outro lado, definiu a "competição monopolística", que se situava em situação intermediária entre a competição pura e o monopólio, caracterizada principalmente pela diferenciação do produto. O tratamento de Chamberlin ao assunto foi mais global, embora menos intensivo do que de Robinson, e salientava também o fato de que os consumidores não são indiferentes aos produtores, reagindo diversamente a marcas de fábricas, peculiaridades na qualidade, formas de confecção do produto, localização do vendedor, eficiência, reputação ou delicadeza do vendedor, entre outros aspectos. Dessa forma, cada firma tem seu mercado especial não apenas devido à diferenciação no preço, mas também no produto. Nestes modelos de concorrência imperfeita ou monopolística, as firmas produzem uma quantidade inferior ao custo médio mínimo, e portanto há inutilização da capacidade produtiva. Chamberlin salienta que não se pode falar em Indústria, como no conceito de Marshall, como um conjunto de firmas, pois o produto não é homogêneo; porém, há grupos de firmas com produtos com sensível substitutibilidade recíproca.

As idéias de Robinson e Chamberlin foram criticadas, no que se relaciona à possibilidade de determinação do equilíbrio da empresa, sob o argumento de que a variável qualidade do produto — que pesa na determinação da demanda — não é uma grandeza mensurável, e portanto não é possível a determinação matemática da reação dos compradores à qualidade. Além disso, o equilíbrio do grupo não pode ser determinado porque as firmas não têm idênticas curvas de custo, podendo ocorrer a entrada de novas

Material com direitos autorais

firmas no grupo em condições diferentes, e algumas alcançam o equilíbrio antes que outras. Dessa forma, verifica-se uma situação de instabilidade permanente no mercado de concorrência monopolística, com entradas e saídas freqüentes de firmas.

Paralelamente às críticas à análise marginalista, as décadas iniciais deste século, com maior intensidade a partir de 1930, observaram a renovação das análises sobre o tipo de organização de mercado constituído pelo oligopólio, trazendo para conhecimento e discussão modelos desenvolvidos no século anterior, que explicavam o funcionamento desses mercados. Esta renovação do interesse por esta espécie de estruturação do mercado deu-se tendo em vista a intensificação do processo de centralização e concentração de capitais verificado no início do século XX, que redundou no crescimento das empresas e na formação de mercados com um pequeno número de vendedores rivais entre si, como será analisado em seqüência.

1.5 Desenvolvimentos recentes

Nas décadas de 40 e 50 desenvolveram-se rapidamente pesquisas no campo, mostrando particularmente a questão da dimensão das empresas, de forças anticompetitivas, dos prejuízos das forças monopolísticas[17]. Stocking e Watkins analisaram detalhadamente os cartéis e as condições de monopólio tanto em mercados domésticos quanto externos. Em 1955, Stigler reuniu uma série de estudos nessa área, enquanto Bain publicou seu relevante trabalho sobre barreiras à entrada de novas firmas, em 1956[18], trabalhos que se destacaram entre uma série de outras influentes análises de Simon Whirney, Kaysen e Turner, Fritz Machlup[19].

Na década de 60 difundiram-se muitos estudos econométricos sobre estrutura e desempenho das indústrias, por Weiss, Scherer, Comanor, Wilson e Shepherd[20], além do destacado estudo de Williamson sobre as complexidades internas do comportamento das firmas. Nesse período, acumulou-se um grande conjunto de conhecimentos e instrumentos técnicos de avaliação, que combinavam teoria, econometria, estudos de casos e problemas de política de ação das empresas industriais. Prevaleceram debates vigorosos entre escolas de pensamento e metodologias de pesquisa, prevalecendo idéias não tradicionais. Após 1970, as análises continuaram a se desenvolver nesta direção, salientando-se três linhas de pensamento que ganharam influência na moderna Economia Industrial: as análises de Chicago—UCLA[21], os estudos puramente teóricos de modelagem estratégica[22] e a teoria da "contestabilidade", desenvolvida de 1975 a 1982 pela "escola da contestabilidade" de Baumol-Bailey-Willig[23].

Material com direitos autorais

A escola de Chicago — UCLA, que nas décadas de 20 e 30 se opunha fortemente ao monopólio de qualquer espécie, nos anos 50 reverteu sua linha de pensamento para uma visão voltada para a competição, considerando o monopólio como limitado e fraco, porém na década seguinte declarava a provável superioridade do monopólio quanto à eficiência, e nos anos 70 confirmava uma visão antiestruturalista, defendendo a idéia de minimização dos custos do monopólio. Considerava que a relativa eficiência de cada firma seria a determinante de sua posição na estrutura de mercado. Alguns analistas desta escola consideravam o desempenho superior e as economias de escala como causas do maior grau de monopolização. A estrutura de mercado, portanto, era função da conduta e do desempenho das empresas e de condições externas às mesmas, e a parcela de mercado de cada firma seria, além disso, função da taxa de lucros.

A escola da contestabilidade discute a idéia de que a estrutura interna é secundária em importância com relação à livre entrada de firmas no oligopólio, e desenvolveu uma nova teoria sobre a entrada, considerada mais fundamental que a tradicional teoria da competição. Salientam que a entrada potencial de novos competidores limitada por barreiras é a força principal para a estruturação de mercado. Se as barreiras são fracas, não importa que as firmas existentes tenham grandes parcelas de mercado ou tentem comportar-se de forma colusiva, porque a entrada efetiva, ou sua ameaça, as forçará a operar em níveis ótimos, competitivos. Esta abordagem permanece em discussão na atualidade.

O montante de pesquisas continua a se expandir. No entanto, as transformações mundiais nas condições de competição, as mudanças nas políticas de ação e nos sistemas organizacionais nos finais da década de oitenta estabelecem novas condições para o desenvolvimento da teoria e de estudos empíricos, cujos efeitos se tornarão visíveis na década de 90 e na posterior literatura.

Sugestões de leitura

FERGUSON, C.E., *Microeconomia*, Rio de Janeiro: Forense Universitária.

GARÓFALO, G.L. e CARVALHO, L.C.P., *Teoria Microeconômica*, São Paulo: Atlas, 1986.

HEIMANN, Eduard, *História das Doutrinas Econômicas*, Rio de Janeiro: Zahar, 1971.

HUNT, K.E. e SHERMAN, H.J., *História do Pensamento Econômico*, Petrópolis: Vozes, 1980.

MARSHALL, A., *Princípios de Economia*, São Paulo: Abril Cultural, 1982.

NAPOLEONI, C., *O Pensamento Econômico do Século XX*, São Paulo: Paz e Terra.

SAY, J.B., *Tratado de Economia Política*, São Paulo: Abril Cultural, 1984.

SILBERSTON, A. "Surveys of Applied Economics: Price Behaviour of Firms", em *The Economic Journal*, nº 319, vol. LXXX, setembro de 1970.

Material com direitos autorais

SHEPHERD, W. G., *The Economics or Industrial Organization*, Nova Jersey: Prentice Hall Inc., 1990.

Notas

1. Em uma visão neoclássica a maximização dos resultados corresponde à maximização dos lucros, enquanto na abordagem mais recente da Economia Industrial esses resultados nem sempre se traduzem em forma de maiores lucros, mas de mercado, prestígio etc., como será visto posteriormente.
2. Conforme MARSHALL, A., em *Princípios de Economia*, São Paulo: Abril Cultural, 1982, volume I, livro quarto.
3. Para maiores detalhes consulte-se HUNT e SHERMAN, *História do Pensamento Econômico*, Petrópolis: Vozes, 1986, capítulo IV.
4. SAY, J.B., *Tratado de Economia Política*, São Paulo: Abril Cultural, 1983, livro primeiro.
5. MARSHALL, A., *Princípios de Economia*, São Paulo: Abril Cultural, 1982, livro quarto.
6. Consulte-se HEIMANN, E., *História das Doutrinas Econômicas*, Rio de Janeiro: Zahar, capítulo V.
7. MARX, K., *Para a Crítica da Economia Política*, São Paulo: Abril Cultural, 1982.
8. MARX, K., *Salário, Preço e Lucro*, São Paulo: Abril Cultural, 1982.
9. MARX, K., *O Capital*, São Paulo: Abril Cultural: 1984.
10. ANDREWS, P.W.S. e WILSON, T., "Industrial Analysis in Economics", em *Oxford Studies in the Price Mechanism*, Oxford: Clarendon Press, 1951.
11. Para maiores detalhes consulte-se LEE, N., "Scope and Method of Industrial Economics", em DEVINE, P.J. *et alii, An Introduction to Industrial Economics*, Londres: Allen & Unwin Ltd., 1974.
12. Veja-se CLARK, John Bates, "The Limits of Competition", em *Political Science Quarterly*, 2(1887), 45-61; ADAMS, Henry C., "Trusts", em *Papers and Procedings*, American Economic Association, dezembro/1903, vol. 5; ELY, Richard T., *Monopolies and Trusts*, Nova York: Macmillan, 1900; e BULLOCK, Charles J., "Trust Literature: a Survey and Criticism", em *Quarterly Journal of Economics*, 15, fevereiro/1901.
13. MARSHALL, A., *Industry and Trade*, Londres: Macmillan, 1920.
14. LEE, *op. cit.*, p.14.
15. FLORENCE, P.S., *Economics and Sociology of Industry: a Realistic Analysis of Development*, Londres: C.A. Watts, 1964.
16. Veja-se SRAFFA, P., "The Laws of Returns under Competitive Conditions", em *Economic Journal*, dezembro/1926; ROBINSON, Joan, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London, 1933; CHAMBERLIN, E.H., *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass., 1933.
17. Veja-se FELLNER, William J., *Competition Among the Few*, Nova York: Knopf, 1949; Stocking, George W. e WATKINS, Myron W., *Monopoly and Free Enterprise*, Nova York, Twentieth Century Fund, 1951; ADELMAN, Morris A., "The Measurement of Industrial Concentration", *Review of Economics and Statistics*, 33, nov/1951.
18. STIGLER, George, J., *Business Concentration and Price Policy*, Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1955; BAIN, Joe S., *Barriers to New Competition*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956.

Material com direitos autorais

19. Para maiores detalhes consulte-se SHEPHERD, William G., *The Economics of Industrial Organization*, Nova Jersey: Prentice Hall, 1990.
20. Veja-se SHEPHERD, *op. cit.*, 1990, para maiores detalhes.
21. Para maiores detalhes veja-se os estudos de STIGLER, BROZEN, MCGEE, DEMSETZ entre outros, em SHEPHERD, *op. cit.*, 1990.
22. Nos estudos de SCHERER, WEISS, MASSON, QUALLS e outros, conforme Shepherd, *op. cit.*, 1990.
23. Veja-se BAUMOL, William J., Panzar, John C. e WILLIG, Robert D., *Contestable Market and the Theory of Industrial Structure*, San Diego, Cal.: Harcourt Brace Jovanovicz, 1982; BAUMOL e WILLIG, "Contestability: Developments Since the Book", em *Oxford Economic Papers*, special suplement, nov/1986.

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

início do século XX (que será examinada com maior detalhe em capítulo posterior), trouxe consigo a difusão dos mercados supridos por um pequeno número de grandes empresas. Concomitantemente às críticas à convencional Teoria da Firma, desenvolveu-se então a Teoria do Oligopólio. O pressuposto básico sobre o tipo de organização de mercado concorrencial era de que, quando a competição se dá entre um número razoavelmente pequeno de produtores, inevitavelmente surgem problemas de interdependência, ou seja, nenhuma firma pode agir com a suposição de que sua ação não provocará a reação de seus competidores. Esta reação existe e, embora não possa ser prevista com absoluta certeza, as reações de seus rivais podem ser parcialmente antecipadas através do conhecimentos, dos custos relativos de produção, da história passada do mercado e da possibilidade de dividir este mercado em cotas[2].

As primeiras teorias do oligopólio baseavam-se em modelos clássicos de abordagem, tendo como principais autores Cournot, Bertrand, Edgeworth e Stackelberg[3]. A primeira aproximação ao Oligopólio foi pela teoria do Duopólio, em que duas empresas dividiam o mercado e eram assumidas reações padrões entre os competidores. No modelo desenvolvido por Cournot[4], publicado inicialmente em 1838, porém apenas discutido com maior intensidade a partir de 1930, já era assumida a interdependência entre as firmas produtoras ou vendedoras, estabelecendo a noção de curvas de reação ou funções de reação, que representam a maneira pela qual cada firma reage às ações de outras oligopolistas. Essas reações referem-se ao processo em que cada firma estabeleceria as quantidades de sua própria produção, supondo que a produção da outra permaneceria inalterada.

As hipóteses consideradas no modelo de Cournot são as seguintes: i) produtos homogêneos, sendo neste modelo exemplificados pela água mineral captada em fontes distintas de propriedade dos duopolistas; ii) a obtenção da água se efetuaria com condições idênticas de custo nulo (para simplificação); iii) a curva de demanda de mercado é linear e visualizada por ambos; iv) os duopolistas desejam maximizar os lucros, independente das circunstâncias prevalecentes, e não existe acordo entre eles. Cada duopolista ajusta seu equilíbrio (nas quantidades produzidas e não nos preços correspondentes) observando o comportamento de seu rival, que supõe constante, isto é, vendendo uma quantidade fixa de produto.

A Figura 1(a) apresenta a curva de demanda de mercado DD. Considerando-se o produtor A entrando inicialmente como ofertante no mercado, a produção que maximizará seus resultados será na quantidade OX, no ponto em que a receita marginal (RMg) é nula, já que se iguala aos custos nulos por hipótese. A

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

DD_B são as curvas de demanda respectivas de A e B, que são simétricas. A quantidade máxima de produto demandado pelo mercado será D_BD_A. Tendo em vista a limitação da capacidade produtiva, a produção máxima de A será OV e a de seu rival será OW, de mesmo volume. Considerando-se que o duopolista A é o primeiro a entrar no mercado, poderá oferecer uma menor quantidade OX, a um preço superior OP_1, em que a elasticidade preço da demanda é unitária, e poderá maximizar o lucro total, ou receita total, desde que os custos são nulos. O duopolista B entra no mercado prevendo que seu rival manterá o preço inalterado e, observando que o mercado está insatisfeiro, procura vender a um preço inferior OP_2 toda a sua produção, retirando parcela do mercado de A. Se A desejar manter o preço OP_1, terá prejuízo, e portanto faz uma revisão na sua posição e reduz seu preço para OP_3, vendendo toda sua produção e absorvendo a parcela de mercado do rival. Este processo continuará com ajustamentos de preços até que um dos duopolistas chegue ao preço OP_M, quando atingirá o total de sua capacidade produtiva, o mesmo acontecendo com seu rival neste ponto. No entanto, Edgeworth preconiza que o equilíbrio total nunca é atingido, havendo uma oscilação constante entre os preços OP_M e OP_1.

Outro economista dedicado ao estudo do oligopólio foi Stackelberg[7], que em 1934 desenvolveu um modelo mais realista em que coexistiam um líder e um seguidor, em que o seguidor se comportava como no modelo de Cournot, e o líder tinha vantagens com o comportameneto assumido pelo seguidor. As hipóteses básicas inerentes eram: i) os produtos são homogêneos ou perfeitos substitutos entre si, porém o modelo é válido para produtos diferenciados; ii) os custos de produção não existem para os duopolistas; iii) as curvas de procura são lineares e as firmas desejam maximizar seus lucros; iv) existem duas categorias de firmas, as líderes e as seguidoras, o que determina as condições de maximização de lucros de cada uma, sendo que as firmas optarão pela condição de líder ou seguidora, de acordo com a possibilidade de maximização dos lucros. Neste modelo era evidenciada a percepção pelas duas firmas da interdependência existente entre elas e surgia a possibilidade de ambas as firmas desejarem a liderança, surgindo uma situação agressiva, sem resultados determinados.

Modelos posteriores que procuravam analisar o comportamento de dois ou mais concorrentes oligopolistas enfocam os mecanismos de formação de preços em um contexto em que o pequeno número de empresas, normalmente de porte econômico grande, colocam-se como rivais entre si e determinam seus preços de acordo com a capacidade de anteverem as ações e reações de seus concorrentes. Em muitos casos observam-se formas diferen-

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

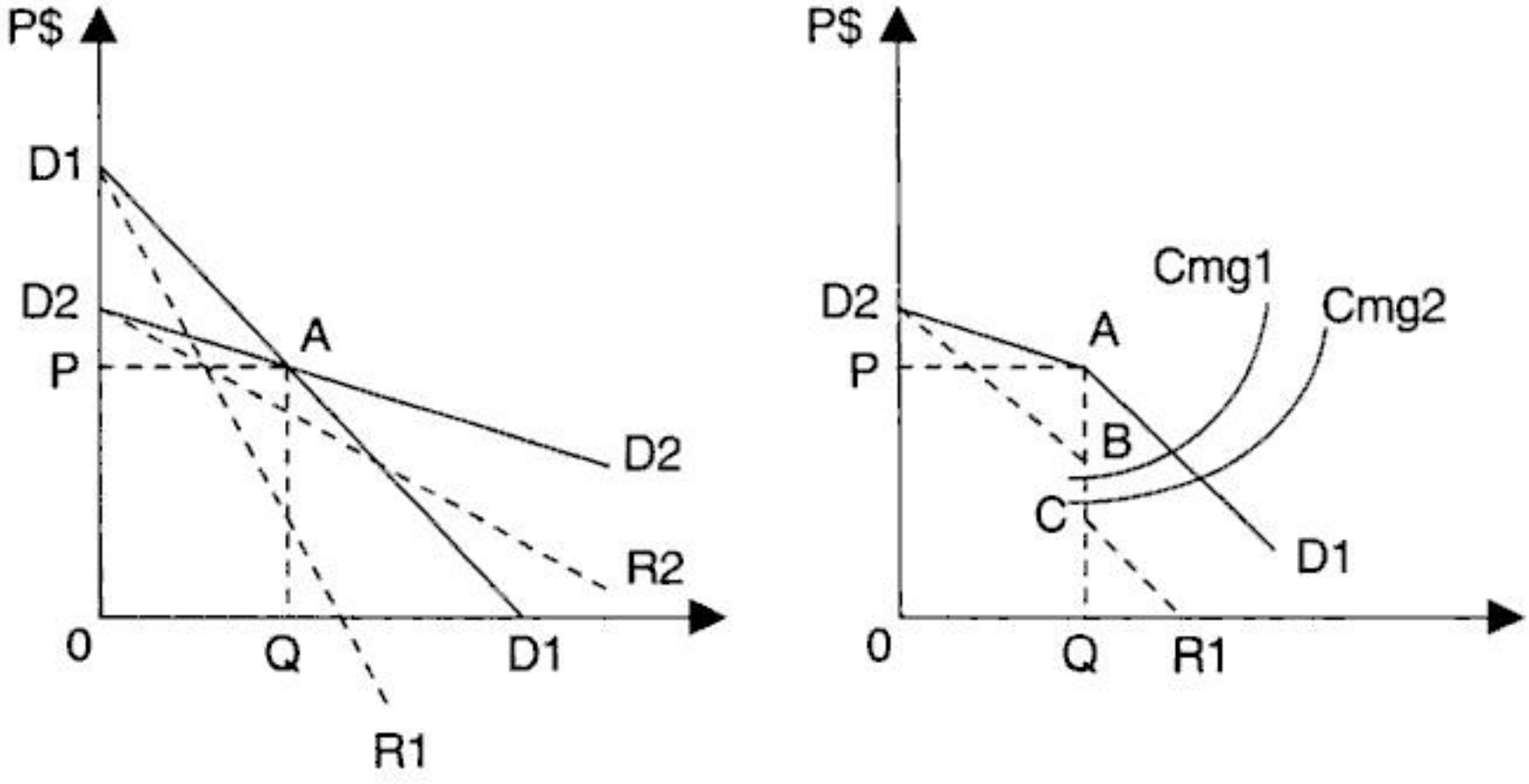
You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Algumas situações de oligopólio permitem a determinação de preços por uma regra conhecida como "pontos focais", quando é difícil a coordenação e a comunicação pública entre as firmas devido a leis antitrustes. Neste caso, há uma tendência para que as escolhas individuais das empresas convirjam para um foco comum, de acordo com a teoria dos pontos focais de Thomas Schelling[12]. Este foco é escolhido por analogia ou simetria a alguma situação precedente, e tem a propriedade da unicidade, pelo conhecimento profundo da situação e das outras empresas, por todos os componentes do oligopólio. Em geral, esses pontos focais tendem a seguir regras simples como o "meio-termo", em números redondos. Também podem ser adotados em negociações explícitas quando é difícil encontrar uma solução conjunta, apesar da livre comunicação.

Uma forma diferenciada de analisar a determinação de preços, que tenta explicar por que certas firmas oligopolistas apresentam uma rigidez ou estabilidade nos preços, foi fornecida pela teoria da Curva de Demanda Quebrada. Hall e Hitch[13], a partir de observações de Chamberlin, explicaram esta estabilidade de preços, e Sweezy[14] utilizou-a para analisar o equilíbrio de mercado em oligopólio, ou a demanda de mercado imaginada por concorrentes oligopolistas. O modelo determina que os concorrentes oligopolistas se defrontam com duas curvas de demanda diferentes, que são estimadas de modo subjetivo, conforme representadas na figura abaixo.

Figura 4 — Curva de demanda quebrada



Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

O autor salienta que diferentes firmas estabelecidas em uma indústria têm freqüentemente diferentes graus de vantagens sobre potenciais entrantes — pois algumas firmas estabelecidas já têm vantagens sobre outras já em operação — de modo que em uma indústria poderão haver diferentes preços-limites como barreiras, ou diferentes custos médios mínimos. Nesse caso, devem ser distinguidas as firmas estabelecidas mais vantajosas como as que causam barreiras. Por outro lado, diferentes firmas potencialmente entrantes revelam com freqüência diferentes graus de desvantagens quando comparadas às firmas mais vantajosas da indústria. Neste caso, é possível estabelecer-se uma graduação entre as firmas entrantes de acordo com o grau de sua desvantagem. Nestas circunstâncias, a condição imediata de entrada em uma indústria deve ser definida em termos da vantagem das firmas estabelecidas mais vantajosas sobre as potenciais, que estão em menor desvantagem. Esta condição é mensurada, em termos percentuais, pela diferença entre o maior preço-limite de venda e os custos médios mínimos que uma firma estabelecida pode obter, sem induzir as firmas potenciais com menores desvantagens a entrarem na indústria.

A preocupação principal de Bain, no entanto, foi estabelecer uma série de estudos empíricos, para determinar que fatores criavam barreiras à nova competição em uma indústria. Entre estes fatores salientou:

i) a existência de grandes economias de escala, que exigiriam um tamanho mínimo considerável em relação ao mercado para a concorrência de uma nova empresa;
ii) a diferenciação do produto associada à promoção de vendas com publicidade em economias de escala. Neste caso, as firmas entrantes para competirem deverão estabelecer um preço abaixo do das estabelecidas, que muitas vezes não cobrem seus custos médios mínimos, ou devem incorrer em custos adicionais de publicidade por unidade de produto, e muitas vezes as novas firmas não conseguem manter uma parcela suficiente de mercado que suporte seus custos de produção e distribuição;
iii) as vantagens absolutas nos custos das firmas já existentes sobre as entrantes, tendo em vista a possibilidade de propriedade exclusiva de insumos essenciais, técnicas superiores de produção mantidas em segredo, propriedade ou controle da distribuição do produto, acesso melhor ao mercado de capitais ou incapacidade das firmas entrantes de adquirirem os fatores de produção necessários em termos favoráveis;
iv) o caráter institucional, quando patentes e franquias já estão estabelecidas e quando o governo habitualmente compra de determinadas firmas;

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Cada jogador escolhe uma estratégia que leve em conta seus possíveis ganhos e perdas se o outro participante reagir ao seu movimento de várias formas. O caso mais simples, análogo à competição, é do jogo de dois participantes. Se o que um jogador ganha for exatamente igual ao que o outro perde, o jogo é de soma zero (*zero-sum game*). Mas como salientam Neumann e Morgenstern, a rivalidade encontrada no oligopólio raramente se ajusta ao pressuposto da soma zero. Os autores descrevem situações em que, supondo-se que os jogadores são racionais, assumirão uma estratégia "minimax", isto é, o ganhador escolherá a estratégia que dará o maior ganho mínimo de todas as estratégias que o perdedor poderá adotar, enquanto o perdedor escolherá a menor perda máxima de todas as estratégias que o ganhador adotar. Os jogadores podem adotar estratégias mistas ou diferentes estratégias em diversas ocasiões de acordo com algum método fortuito que envolve probabilidades.

Se o número de participantes for maior que dois, a situação torna-se mais complexa, desde que existe a possibilidade de se formarem coalisões de dois ou mais jogadores contra os outros, se for vantajoso para os que se unem. Ainda que se forme uma coalisão, o resultado do jogo não será determinado com certeza e a solução adotada dependerá dos padrões de comportamento do grupo específico de jogadores. Estes comportamentos são baseados em produtos homogêneos e a gama de resultados possíveis se ampliaria com a possibilidade de diferenciação do produto.

Luce e Raiffa descrevem exemplos de situações de conflitos de interesse no âmbito econômico em que são utilizadas estratégias da Teoria dos Jogos. Enfatizam que uma situação econômica básica envolve vários produtores, cada um tentando maximizar seus lucros, mas têm apenas limitado controle sobre as variáveis que os determinam. Um produtor não terá controle sobre as variáveis controladas por outro, embora estas influenciem consideravelmente seus resultados. Assim, cada executivo prevê todas as possíveis contingências para a sua tomada de decisão e descreve em detalhe a ação a ser empreendida — que pode ser deixada nas mãos dos funcionários ou das máquinas — em cada caso, em vez de esperar os problemas acontecerem. Essas estratégias são na realidade um guia para a ação com respeito ao estabelecimento de preços, produção, publicidade, emprego etc.

Estes autores chamam a atenção para dois problemas que tornam difícil a prática da Teoria dos Jogos em muitos problemas econômicos. Primeiramente, é difícil especificar precisamente os conjuntos de estratégias disponíveis pelos jogadores, devido a muitas causas, como o surgimento de uma nova invenção ou descoberta científica, que abre toda uma gama de novas atividades ao produtor, ou acontecimentos exógenos fortuitos e condições que se transformam durante o processo do jogo, interferindo na

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

capital como sendo a aplicação ou retransformação desta mais-valia em capital, como recomeço do processo produtivo. Nesse sentido, se a mais-valia se origina do capital através do processo de produção, a acumulação surge da transformação de parte do mais-produto em capital[2]. Dessa forma, amplia as idéias de Malthus, que já definia a acumulação do capital como sendo o emprego de parte da renda como capital ou a transformação da renda em capital[3].

A acumulação depende da composição do capital entre capital constante (na terminologia marxista), ou seja, valor dos meios de produção, e capital variável — valor da força de trabalho, soma global dos salários. Quanto maior a parte destinada ao capital constante, maior a parcela destinada à acumulação: "Essa mudança na composição técnica do capital, o crescimento da massa dos meios de produção comparada à massa da força de trabalho que os vivifica, reflete-se em sua composição em valor, no acréscimo da componente constante, do valor do capital à custa de sua componente variável"[4]. O crescimento do capital constante — refletido na utilização da maquinaria, animais de trabalho, altos fornos, prédios, meios de transporte etc.— por um lado é conseqüência e por outro é condição da crescente produtividade do trabalho, porém reflete apenas uma divisão diferente dos capitais já existentes. Marx descreve a existência de uma lei econômica que se refere ao crescente aumento da parte constante do capital em relação à parte variável em razão direta do progresso da acumulação do capital.

A concentração de capitais é explicada pelo crescimento dos capitais individuais, à medida que os meios sociais de produção e subsistência são transformados em propriedade privada de capitalistas. É considerada pelo autor como situando-se na base da produção de mercadorias, que só na forma capitalista pode sustentar a produção em larga escala. A contínua retransformação de mais-valia em capital apresenta-se como grandeza crescente do capital que entra no processo de produção para uma escala ampliada de produção. Marx descreve a concentração como: "Todo capital individual é uma concentração maior ou menor de meios de produção com comando correspondente sobre um exército maior ou menor de trabalhadores. Toda acumulação torna-se nova acumulação. Ela amplia, com a massa multiplicada da riqueza, que funciona como capital, sua concentração nas mãos de capitalistas individuais e, portanto, a base da produção em larga escala e dos métodos de produção especificamente capitalistas"[5].

A centralização do capital, por outro lado, resulta da luta da concorrência em busca do barateamento das mercadorias que, por sua vez, depende do aumento da escala de produção e da produtividade. A partir disso, o desenvolvimento do capitalismo pressu-

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Valores. Dessa forma, o capital monetário concorre com o capital produtivo no investimento em ações, da mesma forma que concorre como capital de empréstimo quando aplicado em títulos via rede bancária.

As conseqüências gerais da propagação desta forma de sociedade revelam-se na intensificação do processo de centralização, numa aceleração da acumulação, bem como na formação de uma parcela relativamente pequena de grandes capitalistas, cujo controle se estende muito além dos limites de seu capital próprio[13].

Como salientam Berle e Means[14] — dois economistas norte-americanos que desenvolveram intensos estudos sobre as empresas que adotam essa forma de organização —, o modelo da sociedade anônima na economia industrial moderna deixou de ser somente um dispositivo legal através do qual as transações comerciais privadas dos indivíduos podem se realizar e passou a adquirir a importância maior de manter a propriedade econômica e organizar a vida econômica em novas bases de atributos e poderes. O poder resultante da concentração de riquezas de vários indivíduos para o controle de uma direção única, rompeu as antigas relações de propriedade, levando a sociedade a definir essas relações em termos de direção e distribuição dos lucros dos empreendimentos.

Historicamente, o sistema acionário começou a surgir com a empresa semipública, em que se definia nitidamente a distinção entre propriedade e controle por meio da multiplicação de proprietários, e que constituíam os impérios mercantis da Inglaterra e da Holanda no século XVII, representados pelas companhias de comércio de capital social. No entanto, apenas no século XIX esta forma de organização acionária começou a se introduzir na atividade produtiva ou manufatureira. Desde 1800, este sistema já era utilizado na América do Norte em empreendimentos que envolviam interesses públicos diretos, como na construção de pontes, canais, postos de pedágio, no funcionamento de bancos e companhias de seguros e na criação de corpos de bombeiros[15].

A primeira grande empresa manufatureira a se organizar com um grande número de acionistas nos moldes das atuais formas de organização acionária foi a "Boston Manufacturing Company", indústria têxtil fundada em Massachusetts, na Nova Inglaterra, em 1813. Até 1860, as sociedades anônimas manufatureiras restringiam-se quase totalmente ao ramo têxtil. Apenas no final do século XIX e no começo do século XX é que o sistema acionário passou a desenvolver-se crescentemente de forma organizada, inicialmente em outros ramos de serviços (bancários, de seguro, ferrovias e outros públicos) e indústrias (principalmente na extração de pedras e minérios como cobre, chumbo, zinco, além

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

concorrência, nas economias de *marketing* e nos canais de distribuição; b) complementariedades que podem ocorrer entre as empresas, e no caso inicia-se um processo de integração vertical, que resulta na realização de várias fases do processo de produção e distribuição de um produto por diferentes unidades empresariais integradas; c) possibilidade de crescimento com maior velocidade e segurança quando a aquisição de uma firma já em operacionalização economiza o tempo necessário para a aquisição de novos equipamentos e de conhecimentos; d) possibilidade de dominação do mercado eliminando rivais e partindo para a monopolização da produção; e) quando fatores financeiros ou promocionais favorecem o preço das ações no mercado acionário, ao se reunirem capitais em uma única empresa[18].

3.6 Concentração e competição

A concentração industrial é visualizada como um dos determinantes estruturais mais relevantes da competição. As teorias neoclássicas, estabelecendo um conjunto de suposições restritivas, sugerem que uma indústria mais concentrada, isto é, constituída por um número pequeno de grandes firmas, prejudica a competição pelo fato de que estas são encorajadas a agirem de forma interdependente no que se refere à tomada de decisões sobre preços, produção e assuntos correlatos.

A concentração, no contexto da moderna teoria das empresas, é examinada a partir de dois enfoques diversos:

a) a concentração global, que se refere à parcela da produção ou das vendas da economia como um todo, que é responsável por um número relativamente pequeno de firmas, como por exemplo a parcela das 200 ou 300 maiores firmas, o que dá indicações sobre as estruturas e o potencial de poder da economia;
b) a concentração de mercado, que se relaciona à parcela de mercado abrangida por um número relativamente pequeno de firmas em uma indústria ou em um mercado individual.

Esta concentração de mercado pode ser avaliada de uma maneira estática, em um determinado ponto no tempo, ou em seus aspectos dinâmicos, observando seu crescimento ou decréscimo no tempo. Neste sentido, os efeitos sobre a competição em um mercado podem ser observados e avaliados não apenas com relação ao número de firmas envolvido e nos impactos sobre a formação de preços e os níveis de produção, mas também sobre a desigualdade nos tamanhos das firmas, sobre a capacidade de inovação e sobre as barreiras à entrada de novas firmas. Assim, as mudanças nos níveis de concentração de uma indústria resul-

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

possuídos está ligada à capacidade produtiva, porém apresenta também a dificuldade de não-comparação entre diferentes técnicas de produção. O uso de diversas variáveis para a mensuração dos índices pode dar diferentes resultados. Por outro lado, as diferenças no grau de integração vertical das empresas podem tornar difícil dividir com exatidão a parte da produção correspondente ao produto em questão, particularmente quando uma firma opera em mais de uma indústria.

As várias técnicas conhecidas para medir a concentração são utilizadas de modo a focalizar algum aspecto particular da concentração. Algumas medidas se relacionam a um setor industrial como um todo, enquanto outras consideram apenas um número pequeno das maiores firmas. Quando comparadas entre si, podem revelar resultados conflitantes, no entanto, isoladamente, refletem aspectos específicos da situação; como uma única medida não revela todos os aspectos da concentração, usualmente uma análise detalhada requer a utilização complementar de várias medidas. Testes empíricos revelaram um alto grau de correlação entre as diferentes medidas.

Entre as medidas mais utilizadas destacam-se a Relação de Concentração, o Índice Herfindahl-Hirschman, o Índice de Joly, o Coeficiente de Entropia e o Coeficiente de Gini[20].

a) Relação de Concentração (C)

Mede a proporção representada por um número fixo das maiores firmas da indústria, em relação ao total da indústria, tomando-se como base um dos indicadores anteriormente mencionados. Usualmente são consideradas as três ou quatro maiores firmas, observando-se diferentes critérios entre os países que utilizam esta medida em suas análises.

$$C = \sum_{i=1}^{n} Pi \text{ , onde}$$

n = número de firmas

Pi = participação da firma i no mercado.

Esta medida considera o mesmo peso para todas as firmas, e não é afetada pela mudança no número de firmas em uma indústria. A relação é de fácil interpretação, ou seja, se, por exemplo, um número pequeno de firmas é responsável por uma grande proporção da produção, das vendas ou do emprego da indústria, então o nível de concentração é alto e existe uma maior probabilidade de se estar diante de práticas oligopolísticas que na ocorrência de uma baixa relação C.

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

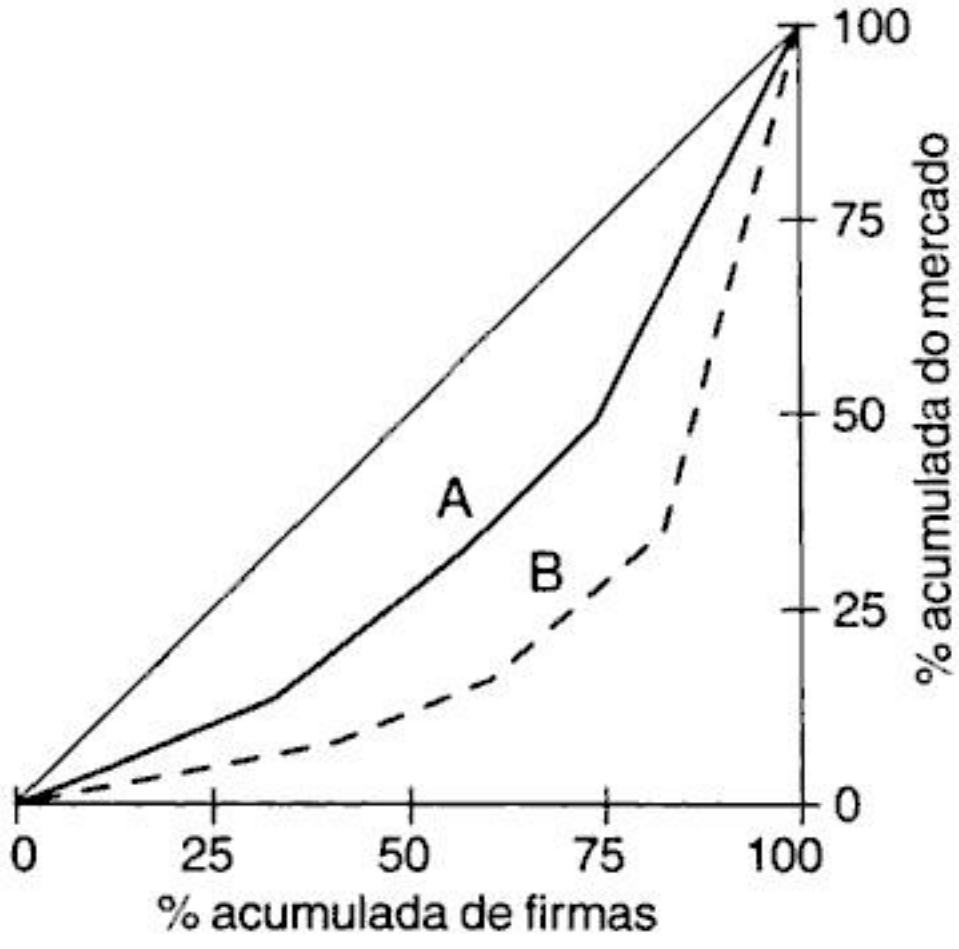
You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

referir-se a este indicador mais como uma medida de desigualdade do que de concentração.

A figura abaixo ilustra a representação desta forma de mensuração. O eixo vertical mostra as porcentagens acumuladas de determinado indicador econômico do tamanho das firmas que, como vimos, pode ser representado por produção, ativos etc. No eixo horizontal é representada a porcentagem acumulada do número de firmas da indústria, começando com as menores até as maiores. Dessa forma, é plotada a Curva de Lorenz, que une os pontos que indicam as porcentagens acumuladas de produção (ou outro indicador), e as porcentagens do número de firmas da indústria. Em uma indústria em que todas as firmas apresentam o mesmo tamanho, a Curva de Lorenz coincidirá com a diagonal que passa pelos pontos 0,0 e 100,100 da figura. Dessa forma esta linha representa uma indústria em que X% do número de firmas correspondem a X% de produção da indústria, ou seja, é a linha de máxima igualdade na distribuição da produção. Quanto mais afastada da diagonal for a Curva de Lorenz para uma indústria maior é o grau de concentração das firmas.

É possível sumarizar a informação revelada pela curva de Lorenz, através do Coeficiente de Gini, que mede a área entre a linha de igual distribuição e a Curva de Lorenz e varia entre 0 e 1. Desde que tanto a Curva de Lorenz quanto o Coeficiente de Gini baseiam-se na distribuição total das firmas, as mudanças em qualquer ponto na distribuição serão refletidas nestas medidas, e não apenas as mudanças entre as maiores firmas. Por exemplo, se ocorressem fusões entre firmas de tamanho médio ou pequeno, a Relação de Concentração permaneceria inalterada, enquanto o

Figura 2



Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

mento são essencialmente os mesmos de organismos vivos do mundo natural. Essas abordagens trazem um grande número de dificuldades, e a mais expressiva é a que considera que a motivação humana e a decisão consciente não têm interferência no processo de crescimento. Dessa forma, essas teorias podem ser facilmente rejeitáveis, pois modernamente as evidências indicam que o crescimento de uma firma está relacionado diretamente com as ações de um grupo de indivíduos que atuam neste sentido.

Em análises mais recentes, conhecidas como as modernas teorias das firmas, essas abordagens tradicionais mudam de enfoque, e discute-se o tamanho da firma como um subproduto do processo de crescimento e, além do mais, argumenta-se que não existe um tamanho "ótimo" ou mais lucrativo a ser alcançado.

Este capítulo examina particularmente as modernas visões sobre os objetivos e o potencial de crescimento das firmas oligopolistas, tais como aparecem na literatura sobre as mais recentes teorias das firmas, que complementam a visão estática da teoria marginalista.

4.2 O crescimento da firma em diferentes abordagens

Juntamente com os demais agentes ativos que operam no complexo conjunto de transações de um sistema econômico, seja internamente a uma nação (unidades familiares e governo), seja como agentes externos (resto do mundo), as empresas são responsáveis pela produção e geração de renda e pelos dispêndios da economia nacional.

Nesse sentido, a firma é a unidade básica para a organização da produção. É uma instituição complexa, cuja característica essencial é de reunir, organizar e remunerar os recursos produtivos fornecidos, e de cuja atividade resulta a oferta de bens e serviços da economia. Além disso, como unidade de produção não subsiste isoladamente, pois depende do funcionamento de outras empresas para o fornecimento de insumos ou distribuição de sua produção. Estudar o crescimento das firmas do ponto de vista da economia, portanto, é estar atento para o papel dessa instituição na vida econômica e social, em sua inter-relação com os demais agentes econômicos, por um lado, e, por outro lado, para a complexidade de mecanismos interferentes, internos à empresa.

A caracterização da firma na teoria econômica tradicional ortodoxa, conforme sintetizada por Marshall, representava apenas uma abstração que desempenhava um papel particular nas teorias da formação de preços e alocação de recursos, sendo observada principalmente como um organismo destinado à maxi-

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Williamson[7] apresenta um modelo semelhante partindo do "comportamento gerencial racional" advindo com a separação entre propriedade do capital e o controle, na grande empresa moderna, que reduz a influência dos acionistas na tomada de decisões da empresa. A maximização dos lucros como objetivo primordial para o crescimento dá lugar a objetivos parciais da gerência, que são definidos por uma função "utilidade" gerencial (ainda segundo princípios neoclássicos e dentro de uma formulação estática), que deverá ser maximizada. Esta função compreende variáveis prioritárias para os gerentes, como salários, segurança, prestígio profissional (também representados pelo tamanho da equipe que está sob controle) e outros *fringe benefits* (pagamentos extra-salariais, muitas vezes em espécie ou em serviços), ou seja, que atendem a seus próprios interesses. Estes custos representam um certo grau de ineficiência para a empresa, porém a procura da satisfação desta utilidade e da maximização das vendas não descarta a necessidade de uma lucratividade mínima, que atenda às necessidades de satisfazer os acionistas e de financiar a expansão dos investimentos. O modelo de Williamson então preserva as condições de maximização de lucros em condições de competição pura ou perfeita. No entanto, em um mercado do tipo oligopolista ou quando a competição é fraca e a demanda é forte o modelo prevê uma expansão nos gastos em propaganda, equipe, mordomias e outros custos gerenciais que superam as condições normais. Quando a demanda enfraquece, essas fontes de altos custos diminuirão, ou seja, elas variarão com os ciclos econômicos.

Ainda entre as abordagens "gerenciais" sobre o crescimento da firma, a teoria desenvolvida por Marris[8] defende a idéia de que o gerente será julgado por sua habilidade de tomar decisões que conduzam à expansão bem-sucedida, e suas recompensas refletirão isto. O autor formula variáveis de comportamento da firma em termos dinâmicos, onde o crescimento máximo da firma é privilegiado, via lucros retidos para reinvestimentos, em detrimento dos lucros distribuídos aos acionistas. A expansão da firma é buscada através da diversificação, porém a capacidade gerencial para efetivar muitas transformações ao mesmo tempo é limitada, o que limita também o crescimento rápido da firma. O objetivo de maximizar a taxa de crescimento é sujeito à restrição de uma taxa de lucro mínimo imposta pela segurança financeira, e sintetiza os objetivos das várias esferas de poder hierárquico da administração da empresa. O crescimento da firma, para este autor, depende das condições favoráveis e das restrições da demanda, da oferta e da função "utilidade" a ser maximizada[9]. E a taxa ótima de crescimento será determinada pela relação entre

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

tamentos. Para isto, a administração central pode representar um papel coordenador relevante.

Outro tipo de problema refere-se ao ajustamento às transformações requeridas nas políticas de longo prazo, que se sucedem com o crescimento do tamanho da empresa, e que na maior parte das vezes é efetuado a partir do topo da hierarquia da tecnoestrutura. Modernamente, esta adaptação ao crescimento é feita pela participação conjunta entre os vários níveis hierárquicos de decisão, de modo a não congestionar excessivamente a administração central. As empresas que conseguem atingir maior flexibilidade neste processo de ajustamento observam maiores possibilidades de ampliação do seu mercado e de posterior continuação do crescimento.

Tem sido freqüentemente debatida a questão do montante máximo de crescimento possibilitado a uma firma, sem alterar a capacidade de gerir tanto os problemas a curto quanto a longo prazos. As teorias tradicionais baseadas na tomada de decisão individual salientavam que este ponto era alcançado — à medida do crescimento da firma — quando a coordenação administrativa, que era considerada como um fator fixo, alcançava um ponto em que os retornos eram decrescentes e os custos crescentes. Nesse caso, o limite da capacidade individual limitava o tamanho da empresa.

Na atualidade, as modernas teorias do crescimento enfatizam a capacidade da firma de alterar sua estrutura administrativa de forma a adaptá-la às decisões grupais, e desse modo torna-se difícil se estabelecer com certeza a existência de um ponto em que a firma se torna grande ou complexa demais para que seja eficientemente gerida. A idéia de que com o crescimento a empresa se torne ineficiente foi abandonada, cedendo lugar à noção de que, neste processo de crescimento, as funções gerenciais e a estrutura administrativa deveriam passar por reformas fundamentais que afetam a natureza do organismo em si. Desse modo, as pequenas e grandes empresas diferenciam-se consideravelmente entre si com relação à estrutura administrativa de tal forma que, embora preencham a mesma função de produzir bens e serviços, apresentam comportamentos diversos no cumprimento dessas funções.

4.4 As teorias "comportamentais"

No que se refere à linha de estudos relacionada às teorias "comportamentais" da firma, a análise de Simon[14] é pioneira, ao incorporar a incerteza ao processo de decisão e de formulação de metas da empresa. Salienta a dificuldade dos administradores de

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

cada produto particular e da taxa esperada de retorno sobre o novo investimento. A taxa interna de retorno mais vantajosa esperada é primeiramente utilizada como critério para a escolha entre várias técnicas a serem empregadas no processo produtivo. Por outro lado, é ainda considerada como parâmetro para comparação com a taxa de juros paga a fundos de terceiros que financiarão o crescimento. Finalmente, é também utilizada como critério para a determinação de um valor mínino de retorno esperado, que seria aceitável pela firma para empreender um novo investimento.

Sumarizando, as decisões sobre o crescimento da firma, via novos investimentos — considerando-se as hipóteses de linhas de produtos constantes e preços rígidos — dependem, por um lado, do crescimento da demanda do mercado para determinado produto e, secundariamente, da taxa esperada de retorno que deve ser positiva em relação à taxa de juros do mercado. Por outro lado, o crescimento é restrito pela acumulação interna de lucros, pelo montante de dividendos pagos e pela taxa de endividamento considerada como limite possível.

Sugestões de leitura

GUIMARÃES, E.A., *Acumulação e Crescimento da Firma*, Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

GALBRAITH, J.K., *O Novo Estado Industrial*, São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARRIS, Robin, *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Londres: Macmillan, 1967.

PENROSE, E.T., *The Growth of the Firm*, Nova York: John Wiley & Sons Inc., 1959.

POSSAS, M.L., *Estruturas de Mercado em Oligopólio*, São Paulo: Hucitec, 1985.

SILBERSTON, A., "Surveys of Applied Economics: Price Behaviour of Firms", em *The Economic Journal*, Nova York: Basil Blackwell, vol. 80, setembro 1970.

WILLIAMSON,O.E., "Managerial Discretion, Organization Forms and the Multi-Division Hypothesis", em Marris, R. e Wood, A. (ed.), *The Corporate Economy-Growth, Competition and Innovative Potential*, Cambridge: Harward U.P., 1971.

WOOD, A., *Uma Teoria de Lucros*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.

Notas

1. Para maiores detalhes a respeito das teorias do desenvolvimento econômico, veja-se KON, Anita, *Mensuração e Avaliação das Atividades Terciárias da Economia Paulista*, cap. 2, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1985, mimeo, e KON, A., *A Produção Terciária*, São Paulo: Nobel, 1992.
2. Conforme PENROSE, E.T., *The Growth of the Firm*, Nova York: John Wiley & Sons Inc., 1959, cap. I, p.1.
3. Conforme salientado em *Oxford Studies in the Price Mechanism*, editado por T. WILSON e P.W.S. ANDREWS, Oxford, 1951.
4. Para maiores detalhes consulte-se LEFTWICH, R.H., *O Sistema de Preços e a Alocação de Recursos*, São Paulo: Pioneira, capítulo VI; FERGUSON, C.E.,

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

a capacidade de produção. O objetivo a longo prazo é a expansão da produção e a redução dos preços.

Nas grandes empresas oligopolistas, as práticas de preços altos, restrição da produção e exploração ao máximo dos lucros, têm seus efeitos reduzidos a longo prazo pela introdução de inovações, e no processo de destruição criadora contribuem apenas no curto prazo para o equilíbrio dos negócios e para atenuar dificuldades temporárias (como, por exemplo, em tempos de depressão), protegendo, portanto, a estratégia de expansão a longo prazo. Como exemplifica Schumpeter, "Não há mais paradoxo neste caso do que haveria em dizer que os carros correm cada vez mais rapidamente porque possuem freios"[4].

As estratégias restritivas a curto prazo, em muitos casos, teriam a finalidade de produzir lucros muito maiores que os necessários, visando à conquista do domínio financeiro sobre firmas rivais, ganhando tempo e espaço para desenvolvimento posterior através de maiores recursos para investimentos que exigem grandes capitais. No entanto, a realidade mostra que esta estratégia restritiva ou reguladora, em alguns casos, pode também exercer efeitos prejudiciais sobre o desenvolvimento da produção a longo prazo, e o efeito líquido pode ser positivo ou negativo, dependendo das circunstâncias, bem como da maneira e grau em que a indústria se controla em cada caso individual.

Em outros casos, a restrição em mercados oligopolistas pode se manifestar através de certa rigidez dos preços, quando as firmas verificam que os concorrentes transacionam seus produtos sem interesse em elevações ou reduções de preços. Este fenômeno verifica-se quando as empresas já atingiram certo grau de maturidade, de modo que é possível manter a curto prazo a estabilidade dos preços, ao invés de disputas constantes de mercado com base na variação dos preços.

Schumpeter discute também as políticas de preços rígidos como estratégia de crescimento das empresas, partindo da conceituação de que o preço é rígido quando for menos sensível às alterações da oferta e da procura do que seria numa situação de concorrência perfeita. Menciona que a rigidez no preço de um produto é essencialmente um fenômeno de curto prazo, pois no longo prazo os preços se adaptam ao progresso tecnológico, a menos que acontecimentos exógenos interfiram, como políticas monetárias ou variações independentes nas escalas de salários.

A introdução de novas mercadorias, num processo capitalista competitivo, pode modificar a estrutura de preços existentes, satisfazendo uma necessidade dos consumidores a preços mais baixos, sem que os demais preços variem, ou seja, mesmo que estes se mantenham rígidos. Esta estratégia comercial almejaria evitar flutuações cíclicas, ou de temporada, de modo que os preços

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Neste sentido, diz-se que a indústria deve apresentar uma "vocação" para diferenciar o produto, existindo a possibilidade de que, no interior da mesma, diferentes firmas utilizem políticas distintas de diferenciação do produto, visando a atrair diferentes segmentos do mercado.

A capacidade de diferenciação é afetada pelo estado de conhecimento tecnológico, pelo ritmo de desenvolvimento deste conhecimento e pelas características tecnológicas próprias de cada processo de produção, que podem facilitar ou barrar o processo de inovação destinado a diferenciar o produto como recurso para a competição entre as empresas.

Steindl ressalta ainda que o esforço de vendas está associado à manutenção deliberada, pelos produtores, de uma capacidade excedente de produção. Ao construir uma nova planta, o produtor deve dimensionar sua capacidade baseada neste excedente, de modo a possibilitar a expansão futura de suas vendas, pois a experiência comprova que o crescimento do mercado é uma função do tempo. Os resultados dos esforços de vendas, através de publicidade, redução de preços ou qualquer outro método, surgem gradativamente para este produtor, e o dimensionamento excedente decorre da indivisibilidade e durabilidade da planta e do equipamento, no caso de produção com economias em larga escala. Esta capacidade excedente planejada é diferenciada da capacidade excedente não desejada, que ocorre em períodos de mudanças da demanda não previstas, e que é temporária, desaparecendo assim que se verificar um ajustamento no mercado.[10]

Uma prática alternativa de esforço de vendas consiste na discriminação de preços entre compradores, assim conceituada por Scherer: "discriminação de preços é a venda (ou compra) de diferentes unidades de um bem ou serviço por diferenciais de preço não diretamente correspondentes a diferenças no custo da oferta". Três condições devem ser satisfeitas para a prática da discriminação de preços: a) o vendedor deve ter algum controle sobre o preço, ou poder de mercado (uma firma competitiva não pode discriminar lucrativamente); b) deve haver a possibilidade de segregar os compradores em grupos diferenciados, segundo diversas elasticidades-preço da demanda; c) devem ser reprimidas as revendas (arbitragem) por compradores que adquirem o produto por preço inferior a consumidores que compram a preços mais altos.[11]

Pigou[12] descreve três classes de discriminação de preços: a) discriminação de primeiro grau ou perfeita, quando cada unidade é vendida por seu preço máximo de modo que cada consumidor gasta a maior quantia que está disposto a pagar pelo bem e considera que a compra valeu a pena; b) discriminação de segundo grau, parecida com a anterior, porém o vendedor discrimina em

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Tabela 1 — Indicadores sócio-econômicos médios mundiais, segundo faixa de renda

Faixa de Renda / Indicadores	Baixa Renda	Renda Média Baixa	Renda Média Alta	Industrializados	Brasil
PNB/*capita* (US$)	290	1.200	2.710	14.430	2.020
Investimento/1980-87 (% a.a)	1,8	-3,7	0,1	3,1	-0,9
Educação (%)*					
Secundária	35	51	59	92	36
Superior	1	17	20	39	11
Distribuição Ocupacional(%)					
Técnicas e Científicas	3,0	6,2	10,1	17,7	6,7
Administrativas	3,8	6,5	16,4	21,6	13,1
Indústria, Transp.,Comun.	19,0	20,3	30,7	32,0	23,2
Agropecuárias	57,0	45,0	15,4	6,5	27,1
Comércio	8,4	9,0	11,0	9,6	9,3
Serviços	8,8	13,0	16,4	12,6	20,6
Estrutura Produtiva (% PIB)					
Primário	31,0	15,0	10,0	3,0	11,0
Secundário	24,0	37,0	40,0	36,0	38,0
Terciário	45,0	48,0	50,0	61,0	51,0

Fonte: World Development Report/1989 e Year Book of Statistics/1989.
* Número de estudantes como percentual do grupo etário correspondente.

em detrimento da representatividade do setor Primário, até atingir um nível de maturação. Isto se verifica porque, em vista das transformações por que passam os processos produtivos das empresas com o desenvolvimento tecnológico, é observada uma reestruturação das organizações administrativas com a finalidade de gerenciar um volume maior de operações e de assumir tarefas técnicas e científicas especializadas, ao lado do desenvolvimento de serviços necessários para a satisfação de novos padrões de demanda, como financeiros, de consultoria, de manutenção e mesmo pessoais, que resultam em um processo de desindustrialização, ou seja, a força de trabalho se incorpora crescentemente neste setor terciário complementar.

Para a média do Brasil, embora a estrutura produtiva ainda revele uma situação compatível com a dos países de renda média alta, menos de 7% de pessoas ocupadas exercem atividades técnico-científicas qualificadas, o que, em uma comparação internacional, revela um padrão consideravelmente abaixo da média dos países desse nível de desenvolvimento, que possuem em torno de 10% de pessoas nestas colocações. O mesmo se verifica com relação às ocupações administrativas e industriais que revelam uma representatividade inferior à maior parte dos demais países de renda média alta.

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

cente, adaptando-se a uma nova tendência mundial, que prioriza o trabalho mais qualificado e o trabalhador mais flexível.

Observa-se, em âmbito internacional, que a configuração ocupacional dos países de vários níveis de desenvolvimento está relacionada às características de sua estrutura produtiva e aos níveis de desenvolvimento tecnológico, associados à qualificação da mão-de-obra. Neste contexto, embora o Brasil apresente um PNB/*capita* e uma estrutura produtiva que o situam entre os países de renda média alta, sua distribuição ocupacional (como indicador da modernização tecnológica, desde que apresenta uma representatividade relativamente menor de trabalhadores nas categorias mais qualificadas e maior nas não-qualificadas) e os indicadores de Educação o aproximam mais de nações de menor nível de desenvolvimento, ou de renda média baixa.

Por outro lado, a observação das diferenças regionais da distribuição ocupacional brasileira revela que, internamente ao país, as diferenças em níveis de desenvolvimento econômico associam-se também a estruturas produtivas mais ou menos especializadas em setores dinâmicos e refletem o grau de desenvolvimento tecnológico dos diversos espaços. Assim, as regiões mais desenvolvidas em termos de renda *per capita* apresentam uma especialização acentuada em setores industriais e terciários e uma representatividade superior de ocupados em categorias mais qualificadas e em cargos de dirigentes (administradores, gerentes, proprietários), bem como uma maior participação de trabalhadores na área administrativa em relação à área de produção direta de bens e serviços. Paralelamente, revelam ainda um maior percentual de ocupados em empresas, inversamente às regiões menos avançadas, que mostram uma participação relativamente superior de trabalhadores por conta própria e de não-qualificados nas empresas.

Pesquisas sobre as causas das diferenças na distribuição ocupacional e nos níveis de especialização, de determinados espaços brasileiros, em setores industriais dinâmicos, mostraram que, por um lado, salientam-se fatores relacionados à disponibilidade de infra-estrutura e de economias de aglomeração, que através do fornecimento de serviços complementares às empresas possibilitaram a introdução de tecnologias mais avançadas. Observou-se, ainda, que essas regiões mais avançadas apresentam um grau de integração setorial intenso com outros setores, tanto da mesma região quanto das demais, enquanto os espaços menos desenvolvidos carecem de integração.

Porém, por outro lado, a introdução do progresso tecnológico nos diversos espaços brasileiros foi confrontada com a natureza da oferta de mão-de-obra regional, e com a capacidade de ajustamento desta aos requisitos de qualificação demandados por novas

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

9. Localização industrial, polarização e regionalização

9.1 Introdução

Um dos problemas fundamentais a serem abordados nos estudos relacionados a novos investimentos industriais por uma empresa, e mais particularmente no decorrer do processo de implantação de uma nova planta, refere-se à definição do local em que se instalará o novo estabelecimento. Em grande parte dos casos, trata-se de selecionar, entre um número de alternativas possíveis, a que demonstre ser mais vantajosa no atendimento dos objetivos que norteiam a implantação da indústria.

As escolhas econômicas de uma indústria com relação à ampliação de sua planta ou à construção de novas plantas estão relacionadas não apenas ao preço do produto, à qualidade e à decisão sobre emprego de fatores, mas também à localização a partir da qual conduzirá suas operações. Além da teoria do uso da terra em áreas urbanas, as teorias econômicas que procuram estabelecer as hipóteses para a localização da firma originaram-se a partir do trabalho de Alfred Weber no final da década de 20 deste século. A teoria da localização da firma tem sido desenvolvida no contexto de um mercado livre, e, em anos mais recentes, sua preocupação se voltou para as questões do desenvolvimento regional. Neste sentido, a localização de uma fábrica tem sido também um "projeto" governamental, além de um risco exclusivo das empresas privadas. Essas preocupações, da parte do setor público, estão ligadas aos efeitos multiplicativos ou externos sobre o desenvolvimento regional e nacional, advindos da localização industrial.

Com relação à firma em particular, em essência, a busca de maximização dos lucros embasa a escolha de sua localização. O empreendedor estabelece quais são os fatores envolvidos na localização da nova planta que afetam direta ou indiretamente os custos ou a lucratividade do empreendimento, e como interagem entre si, de modo que o problema se resume a avaliar esses fatores

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

possam ser corrigidas mediante sistemas de fundações, estabilização e contenção de encostas, desmatamento, drenagem, aterros e outras providências adequadas, as condições negativas podem influir em grande proporção no custo da obra de maneira a desestimular a escolha do terreno diante de possibilidades alternativas.

c) *Vias de acesso e de comunicação.* A situação próxima a uma estrada de rodagem, uma via férrea, um canal ou curso d'água navegável, ou ainda a proximidade dos centros urbanos, pode determinar menores custos de transportes, restringindo o número de alternativas válidas para a escolha do terreno. Ainda a existência de uma infra-estrutura de apoio como um terminal rodoviário ou ferroviário, portos ou cais, que facilitem as condições de carga e descarga de matérias-primas ou produtos acabados determinam condições ótimas do terreno. No que se refere ao acesso à comunicação, se determinadas regiões menos privilegiadas tornam relevante a existência de sistemas telefônicos, telegráficos, de rádio ou de telex, observe-se que as constantes inovações tecnológicas no setor de Comunicações, particularmente introduzidas via informatização destes serviços, vêm possibilitando à indústria o fácil acesso a informações e a outras necessidades de comunicação em qualquer ponto da região, tornando este fator menos influente no processo de escolha locacional.

d) *Serviços públicos*. Entre estes serviços disponíveis destaca-se a infra-estrutura urbana de esgoto sanitário, energia elétrica, linhas telefônicas, de coleta de lixo, de transportes coletivos, ensino e saúde para as famílias que fornecerão a mão-de-obra, e de suprimento de água potável. As grandes indústrias que se implantarem em áreas afastadas dos centros urbanos e que não dispõem de atendimento completo destes serviços deverão arcar com os custos de seu fornecimento, enquanto não forem supridos pelo setor governamental, inclusive no caso da utilização de determinados insumos industriais, como a água em larga escala e a energia elétrica. Os custos globais para o investimento — com a extensão até o terreno da indústria — de linhas de transmissão, adutoras, sistemas de distribuição de água e luz, linhas telefônicas etc. devem ser contrapostos aos benefícios da escolha daquele terreno para localização.

e) *Capacidade da infra-estrutura.* Ainda que sejam disponíveis instalações de infra-estrutura de acesso, a previsão da capacidade de utilização no momento da implantação e a potencialidade para períodos futuros de desenvolvimento da empresa pesam consideravelmente na escolha locacional, desde que

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

nológicas ou pecuniárias[13], sob a forma de diminuição de custos indiretos e de disponibilidade de infra-estrutura social e econômica. Tais economias existem não apenas para as empresas, mas também para a coletividade, atuando como pólo de atração de recursos humanos.

As diferenças inter ou intra-regionais de salários reais impulsionarão a mão-de-obra a se deslocar das áreas de salários mais baixos para as polarizadas, que apresentam, de um modo geral, salários mais compensadores. As oportunidades reais ou imaginárias de melhores salários motivam o deslocamento da mão-de-obra para esses centros industriais, ainda que acarretem uma crescente taxa de desemprego ou subemprego em períodos posteriores de esgotamento do crescimento de oportunidades de trabalho. Além do mais, em países não-desenvolvidos ou em desenvolvimento, a atividade industrial remunera seu fator trabalho muito acima do seu custo de oportunidade, o que explica uma vez mais a concentração geográfica da mão-de-obra e conseqüentemente da renda em regiões de maior dinamismo industrial.

As áreas mais dotadas de recursos naturais, ou que ocupam geograficamente uma posição privilegiada (litoral, boa acessibilidade ao porto etc.), ou mesmo as que historicamente foram pioneiras no desenvolvimento de um povoamento, encontram-se com vantagens comparativas em relação às demais regiões, para um processo de desenvolvimento industrial. No entanto, o crescimento dessas regiões, como ressalta Boudeville, é um processo de transformações interdependentes, que se produzem em determinado período, e, no caso deste desenvolvimento ser função de um certo grau de industrialização, é fundamental observar-se as interdependências e vinculações técnicas das indústrias daquele espaço com os demais setores localizados interna ou externamente à região. Essas relações técnico-funcionais entre as indústrias do pólo e os demais setores são responsáveis pelo grau de integração da região com as demais e condicionam a expansão e o crescimento da renda regional, seja mediante a polarização técnica, a polarização das rendas ou ainda mediante a perspectiva da disponibilidade de fatores de produção e consumo naquela área, que pode ser a base para a polarização psicológica e geográfica. Assim, pode-se deduzir que o crescimento regional associado à industrialização é condicionado pela intensidade dos fluxos de rendas e pessoas gerados e pela intensidade das relações técnicas e comerciais entre empresas localizadas na região.

A literatura norte-americana e européia desde a década de 50[14] explica a dinâmica das transformações regionais, relacionando-as diretamente aos estágios de desenvolvimento industrial de um centro polarizador. Suarez-Villa resume as idéias teóricas desenvolvidas na literatura, definindo seis fases evolutivas do

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

10. Políticas Públicas

10.1 Introdução

A política pública é definida por vários analistas como uma série de ações ligadas à formulação de decisões tomadas pelas autoridades governamentais[1], envolvendo os fins e aspirações de uma sociedade moderna, através da utilização de meios disponíveis para alcançá-los. Nesse sentido, inclui a política de relações externas, a política de defesa nacional, a política social e "todo um conjunto inter-relacionado de ações públicas dentro do qual se situa a política econômica". À política econômica cabe a estruturação da ordem econômica, através da atuação deliberada sobre variáveis e expressões de natureza econômica ou não, com o objetivo de alcançar resultados que podem ou não ser de caráter econômico.[2]

A intervenção governamental na economia via políticas públicas, particularmente nas economias capitalistas, tem como objetivo: a) a correção de desajustamentos verificados como resultado dos mecanismos livres do mercado, seja nos níveis de emprego, de preços e de transações externas, seja na repartição de renda, na concentração de poder econômico (monopólios e oligopólios), ou ainda no sentido de correção de externalidades negativas, como degradação ambiental ou aproveitamento inadequado de reservas naturais; b) a suplementação da iniciativa privada, com relação à realização de investimentos de interesse social, de implantação de bases infra-estruturais ou na produção direta de bens e serviços; c) a coordenação geral para que se atinjam os fins da política econômica.[3]

Este capítulo examina aspectos teóricos das políticas públicas voltadas especificamente para a intervenção no setor industrial com o objetivo de correção de distorções, suplementação da iniciativa privada e coordenação econômica. São examinados os instrumentos utilizados, as bases da regulação, da desregulação, da privatização e o papel da empresa pública.

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

No que se refere à desregulação em uma indústria, a definição mais simples é a da substituição do controle governamental pela competição efetiva. O tipo mais difícil de desregulação é a transformação de uma indústria sob franquia, com regulação de preços, em uma estrutura de mercado de monopólio puro, para uma estrutura de competição. Na maior parte dos casos a desregulação é efetuada em oligopólios oficialmente protegidos pela regulação (como no caso de empresas aéreas, bancos, firmas de transportes rodoviários), reduzindo as restrições à entrada de novas firmas. Em muitos países os monopólios essenciais como de telefonia local, eletricidade e distribuição de gás ainda são tradicionalmente regulados, e resta a dúvida se a desregulação conduzirá a resultados efetivos de competição ou acentuará o monopólio.

Os critérios econômicos para a desregulação efetiva estão ligados à análise do grau de dominação de uma ou mais firmas em um oligopólio: a) a parcela de mercado da firma dominante deve se situar abaixo de 50% e deve haver ao menos quatro ou cinco competidores comparáveis, antes da competição se tornar efetiva. No caso de firmas dominantes que detêm acima de 50% do mercado persiste a necessidade de permanência da contenção de preços, tanto contra preços altamente monopolizados quanto contra a eliminação de concorrentes através de preços; b) a competição não pode sobreviver de forma independente na presença de controles sobre pontos de estrangulamento através dos quais uma ou mais firmas controlam as demais. Os gargalos devem ser removidos para permitir o acesso livre e a preços justos por competidores; c) os controles reguladores devem ser removidos depois do estabelecimento da competição efetiva, pois uma desregulação brusca é um erro de política de desregulação, tendo em vista que a tendência do mercado é de se transformar em um oligopólio fraco, que pode se fortalecer requerendo a necessidade de políticas antitrustes para evitar fusões inadequadas; d) as fusões devem ser cuidadosamente selecionadas e as táticas de preços seletivos devem ser limitadas de modo a evitar a reversão da dominância. As barreiras à entrada devem ser mantidas fracas.

10.4 A empresa pública e a privatização

Uma empresa pública é de propriedade do Estado, voltada para os interesses da sociedade. No entanto, pode ser idêntica às empresas privadas em muitos aspectos, desde que se utiliza de insumos para produzir e controlar os custos, rendimentos e lucros. Mas, além desses paralelos, o objetivo da empresa pública nem sempre é a maximização dos lucros, mas sim outras metas sociais, de modo que seu desempenho econômico pode diferir altamente do da empresa privada.

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

to, dentro de uma visão mais atualizada de modernização, visando ao aumento da produtividade industrial e à competitividade internacional.

B.2 Os primórdios da industrialização

No Brasil, o impulso efetivo à industrialização neste século ocorreu após a Segunda Guerra Mundial. O período que antecedeu a década de 50 não foi relevante para o desenvolvimento de um parque industrial complexo, registrando-se um desenvolvimento industrial localizado em setores específicos, levado a efeito pela iniciativa privada, com raras intervenções estatais no sentido de definir uma política de estímulo. Até 1945 não houve no Brasil uma política voltada para incentivar o desenvolvimento industrial, e a defesa dos interesses do café, bem como a implementação de políticas de contenção, contribuíram para inibir este desenvolvimento a longo prazo.[1]

O modelo tradicional primário-exportador que caracterizava a economia brasileira no início do século e baseava o desenvolvimento econômico no crescimento da demanda das exportações (concentrada em uns poucos produtos) já se encontrava em crise desde a década dos 30. O crescimento da produção industrial dependia do comportamento desse setor exportador, ao qual estava atrelado também o comportamento da demanda interna de produtos manufaturados a partir da renda gerada pelas exportações. Já desde a Primeira Guerra Mundial algumas indústrias específicas tiveram estímulo governamental para o seu desenvolvimento, quando algumas empresas individuais recebiam incentivos e subsídios que, no entanto, não eram sistemáticos nem se mostraram eficazes[2].

A partir da década de 30, a crise do café, que abalou definitivamente o setor agrícola-exportador, acabou por auxiliar o desenvolvimento industrial, desde que a demanda de produtos manufaturados passou a crescer em função das atividades ligadas ao mercado interno, e as políticas macroeconômicas expansionistas, que foram implementadas em defesa do setor exportador, mantiveram elevado o nível de renda. Essas políticas, representadas particularmente por desvalorizações cambiais e restrições tarifárias às importações, visavam proteger a indústria nacional. A industrialização nesse período teve um discreto avanço a partir do violento corte nas importações, que propiciou a ampliação da substituição de importações de bens de consumo não-duráveis e de alguns bens intermediários, como tecidos, cimento e papel principalmente. Em 1934, o Conselho Federal de Comércio Exte-

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

6,8%. A partir de 1962 já se anunciava um período de estagnação, apresentando um crescimento menor, em torno de 5%, e no período posterior, até 1964, este aumento cai para 3,4% ao ano.

De fato, o processo de substituição das importações vinha-se esgotando e a economia entrou numa fase de relativa estagnação, devido a distorções no processo de desenvolvimento da etapa anterior que, como salienta Martone[7], deveram-se: i) ao processo inflacionário crescente que acompanhou o esforço de industrialização; ii) ao sentido da industrialização, voltado para técnicas intensivas de capital e baixo índice de absorção de mão-de-obra; iii) ao aumento vertiginoso do setor público na economia; e iv) à relativa estagnação do setor agrícola no país, do ponto de vista da produtividade.

Em 1963 foi publicado o Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social do governo, abrangendo objetivos para o período 1963-65, visando recuperar o ritmo de crescimento econômico observado no período anterior. A estratégia do plano baseava-se na elevação da carga fiscal, redução do dispêndio público, captação de recursos do setor privado no mercado de capitais e mobilização de recursos monetários, com restrição do capital estrangeiro. As medidas postas em prática não impediram o fracasso da implementação do plano[8], observado pelo recrudescimento da taxa de inflação para 75%, queda da taxa de crescimento do PIB do país para 1,6%, aumento do déficit de caixa do Tesouro acima do programado e queda da taxa de investimentos.

Em 1964 foi instituído o Plano de Ação Econômica do governo para 1964-66 com o objetivo primordial de combate ao processo inflacionário como prioridade, além da correção de outras distorções do sistema, interpretando a inflação como de demanda. No sentido de redução dessa demanda o governo deveria reduzir seu déficit de caixa, aumentando a carga tributária e atuando sobre a correção salarial, de modo a evitar a elevação da massa de renda à disposição dos assalariados acima do limite imposto pela capacidade de produção da economia.[9] Por outro lado, o crédito ao setor privado (à produção e ao consumo) seria contido e orientado no sentido de manter a liquidez real do sistema produtivo, mas ao mesmo tempo evitar a expansão não desejada nos meios de pagamento. Neste período foram efetuadas reformas institucionais e tributárias relevantes, e ainda relativas ao mercado de capitais, ampliando o sistema de financiamento da economia. A reforma geral no sistema monetário-creditício realizada em 1964 e a reforma financeira em 1965, estabelecidas com o intuito de modernização financeira, instituíram novos instrumentos de mobilização financeira e instituições especializadas no provimento de vários tipos de crédito, ou seja:

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

em 1979, tendo em vista vários fatores, que podem ser resumidos como: a) encarecimento das matérias-primas devido ao aumento no preço dos derivados do petróleo; b) crescimento das exportações, que afetou os preços internos; c) elevação da taxa de juros médios pagos interna e externamente; d) aumento paralelo da demanda interna em 1980 decorrente da política salarial; e) maxidesvalorização verificada no final de 1979, visando a corrigir desníveis cambiais; f) crescimento dos custos de produção em 1980 em virtude da política salarial, que foi repassado aos preços de bens e serviços.

B.4 Os anos de crise

No início da década de 80, o parque industrial brasileiro apresentava uma considerável situação de maturidade, demonstrada pelo elevado grau de integração intersetorial e de complexidade, representado por segmentos produtores de bens de consumo intermediário e final e de bens de capital. A matriz industrial abrangia desde os segmentos mais modernos ligados às indústrias metal-mecânicas e química (cujo peso no valor da produção industrial aumentou de 37% para 51%, entre 1959 e 1980) aos mais tradicionais.

A integração industrial refletiu-se no baixo coeficiente de importação de produtos industriais, dado o processo de substituição de importações introduzido desde os anos 50, e que nos finais dos anos 70 já se esgotava. No ano de 1980, este coeficiente era de 6,6% para a indústria de transformação, atingindo 4,6% em 1987, dada a maturação de projetos de porte na área de insumos básicos iniciados na década anterior. Acima de 85% da demanda interna de produtos das indústrias mecânica e de material elétrico e de comunicações, bem como mais de 90% do consumo interno de produtos químicos e de material de transporte, eram atendidos pela produção nacional, enquanto em outros ramos industriais o coeficiente de importação era desprezível, como na indústria têxtil, de vestuário e calçados.[12]

No entanto, o elevado protecionismo no decorrer do desenvolvimento do parque industrial acarretou uma situação, no início dos anos 80, em que eram marcantes as ineficiências estruturais, o atraso tecnológico e níveis de produtividade inferiores aos padrões mundiais em alguns segmentos, além de uma heterogeneidade técnica acentuada, visualizada em uma coexistência de tecnologias tradicionais e avançadas em um mesmo ramo industrial. Além disso, o desenvolvimento industrial das décadas anteriores não se fez acompanhar pela distribuição interna de renda, o que limitou a expansão potencial do mercado interno. A

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

B.6 Novos caminhos para a política industrial brasileira

No início dos anos 90, face à conjuntura macroeconômica desfavorável — caracterizada por persistência de taxas elevadas de inflação, desequilíbrio fiscal-financeiro no setor público e redução da poupança interna e externa —, o panorama econômico brasileiro apresentava um quadro de baixa capacidade de consumo interno e de gastos governamentais, atraso tecnológico no setor produtivo, aprofundamento da tendência recessiva, com conseqüente aumento da capacidade ociosa e de falta de perspectivas para a retomada dos investimentos a médio e longo prazos.

O país, na década de 90, enfrenta a necessidade de definição de uma política industrial efetiva que o situe no contexto mundial, recuperando o atraso tecnológico em relação às nações mais avançadas. O cenário industrial mundial vem-se modificando rapidamente. O padrão de industrialização, que até os anos 70 era liderado pelos complexos metal-mecânico e químico, na década de 80 viu-se condicionado pelas novas tecnologias da microeletrônica, informática, telecomunicações, pela automação, pela busca de novos materiais e de energias renováveis e pela biotecnologia. Estas mudanças, denominadas por alguns estudiosos de 3ª Revolução Industrial, determinam uma nova divisão internacional do trabalho entre as economias desenvolvidas e subdesenvolvidas. Nos países mais adiantados se situaria a geração de tecnologia, e nos menos avançados a produção de matérias-primas e dos produtos industrializados tradicionais.

Nos países avançados essas novas tecnologias são inseridas através da renovação de setores modernos ou antigos e da criação de novos setores de ponta. Os países de política industrial ativa nesse sentido têm buscado uma ofensiva internacional para a expansão de sua produção, com a exportação de produtos acabados ou com investimentos diretos nos mercados internacionais. Em face dessa ofensiva, observou-se um revigoramento do protecionismo e da criação de mercados comuns. A nova economia internacional valoriza o comércio e conduz à globalização da economia, e o desenvolvimento tecnológico exige grandes recursos financeiros e a priorização do desenvolvimento educacional de seus recursos humanos.

Na busca de fortalecimento dos recursos de capital e das possibilidades de comercialização formam-se internacionalmente blocos que integram países que têm interesses comuns, principalmente tendo em vista sua situação regional. Assim, a Comunidade Econômica Européia, a integração dos Estados Unidos com o Canadá e o México (NAFTA), e do Japão com a Coréia, Taiwan, Singapura e Hong Kong visam o fortalecimento das condições de

Material com direitos autorais

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Este livro tem como objetivo fornecer subsídios à análise da economia industrial, apresentando uma seleção de tópicos que por um lado atendem às exigências do ensino sobre o tema e por outro fornecem instrumentos para a área de pesquisa aplicada. Os primeiros capítulos abordam as principais visões teóricas dos autores pós-marginalistas, e os demais enfocam temas constantemente analisados na atualidade, como o desenvolvimento tecnológico, o papel dos recursos humanos, decisão locacional e políticas públicas, apresentando um apanhado histórico sobre a política industrial brasileira.

ANITA KON *é doutora em Economia pela FEA-USP, professora da EAESP-FGV e da PUC-SP, onde ministra, entre outros, o curso de Economia Industrial nos níveis de graduação e pós-graduação.*

ISBN 85-213-0780-2

Material com direitos autorais